ISTOÉ
Dinheiro



ELIE HORN
O fundador da construtora Cyrela, que vai destinar à filantropia 60% de seu patrimônio, estimado em R$ 3,1 bilhões

"Sou a favor de taxar os bilionários"

Elie Horn quer ampliar o movimento dos super-ricos para doar suas fortunas em vida e defende que eles paguem mais impostos. Mas alerta: essa arrecadação tem de ser usada principalmente para a área social e a educação



Safra

QUEM SABE, SAFRA.



ALGUÉM CALE O LULA

Com o seu irrefreável pendor a dizer tudo que pensa e a crença de que pode tocar o País com ideias ultrapassadas, o presidente Lula tem causado um estrago monumental na economia, especialmente através das variações abruptas do câmbio que podem e devem impactar tudo mais: dos juros à inflação, passando pela dívida pública, nada irá ficar imune a tamanha espiral especulativa que se instalou desde que o demiurgo de Garanhuns passou a tratar os humores da praça como meros chiliques sem consequências. Tem errado feio nesse capítulo. As indefinições governistas aliadas à verborragia latente do chefe da Nação estão travando saídas.

Os ministros Fernando Haddad e Simone Tebet fazem o que podem para reverter a onda. Em uma reunião dias atrás convocada pelo próprio Lula para tratar das altas pirotécnicas do dólar, consequências e razões, eles disseram em alto e bom som que o presidente precisava se ausentar desse debate em público. Na prática, necessitava calar o bico para não alimentar ainda mais a instabilidade que no momento prevalece. Lula parece dar de ombros para os riscos dessa política. Faz ouvidos moucos aos conselhos e adota um figurino surrado, já testado e agora previsivelmente ineficaz de populista que tenta agradar as multidões. Não está agradando ninguém. Ao contrário. Seu prestígio cai a olhos vistos, de tal forma que intramuros do poder já é discutido se o seu nome é realmente o ideal para as próximas eleições majoritárias, na busca de um quarto mandato. Tratam de sua senilidade precoce a exemplo do norte-americano Joe Biden e já cogitam a ameaça de uma derrota no caso de desempenhos vexaminosos durante uma futura campanha.

No Congresso, para evitar que ele siga como opção, até a ideia de limitar a idade dos postulantes ao Planalto chegou a ser ventilada. De concreto mesmo resta um temor geral que corre o País de Lula, colocando os pés pelas mãos, comprometer qualquer chance de retomada do desenvolvimento. A própria ideia de um PAC está encalacrada, arrasta-se por falta de recursos para os investimentos. O capital internacional anda desconfiado e tem evitado inversões de monta enquanto o Executivo não oferece um ajuste fiscal digno de nota. Aliados lulistas nos bastidores apelam para que o líder fale menos, baixe o tom, se possível fique até calado por um tempo.

A beligerância em um confronto aberto com o mercado não tem, decerto, gerado bons frutos. Lula tripudiou do que classifica como agitação de especuladores. Demarcou espaço de poder e fez pouco caso da banca com graves consequências. Junto ao cenário incerto lá de fora, às variações do juros americanos e aos inconvenientes dos conflitos, tal postura criou o cenário ideal para um ataque à moeda brasileira que foi, nos últimos tempos, a que mais se desvalorizou no mundo. E mais de 80% desse efeito é dado por causas domésticas, segundo estudo da BRCG Consultoria. A volatilidade depreciando o real – que acaba de fazer 30 anos de existência – funciona em efeito cascata sobre os demais indicadores monetários e instrumentos macroeconômicos estruturais.

O falatório desenfreado do presidente é o ingrediente explosivo de uma receita para o caos. Milionários, banqueiros e especuladores continuam lucrando aos montes enquanto a vaca vai para o brejo com os desastrosos e rotineiros pronunciamentos de provocação oficial. Os principais prejudicados seguem sendo os mais pobres, famílias de baixa renda, justamente aqueles a quem Lula prometeu proteger. O risco inflacionário espreita a cada esquina. A conta deve chegar e analistas já cogitam aumentos da taxa de juros ainda para este ano. Para conter a fervura, a maioria dos auxiliares da Fazenda sugere a antecipação do nome que irá substituir Roberto Campos Neto na presidência do Banco Central. Acreditam que com a definição clara do substituto os ânimos serão aplainados. É mais uma aposta. Nada garante que sem um controle da língua solta do presidente as coisas possam melhorar. O temor é de que ele não pare por aí. Lula está coberto de razão quando reclama dos juros altos – um sentimento e impressão que contagiam inclusive os representantes do setor produtivo. Mas se equivoca quando vira a metralhadora sobre o titular do BC, dizendo que ele está adotando uma postura política. Lula não aceita a recém-conquistada autonomia da instituição, muito embora ela seja uma das maiores conquistas, testada e bem-sucedida em boa parte dos organismos multilaterais de gestão e financiamento de recursos. Atrasado nas ideias, o presidente está precisando se reciclar.

Carlos José Marques
Diretor editorial

 FOTOS: MATEUS BONOMI | RICARDO STUCKERT | CLAUDIO GATTI

Índice



CAPA Foto: Claudio Gatti



GOVERNO FEDERAL

R$ 30 BILHÕES EM EMENDAS

O que se acostumou chamar de governo de coalizão no Brasil tem se provado, cada vez mais, um erro crasso. Na prática, o governo vigente precisa regar com dinheiro o Congresso Nacional, em troca de apoio. Também ficam nas mãos dos legisladores o destino de mais recursos livres do que o próprio Executivo, em uma distorção dos princípios básicos determinados pela Constituição de 1988 para cada um dos Poderes da República. E essa relação que se retroalimenta aumenta ano a ano. Só no primeiro semestre, Lula colocou no Congresso recursos da ordem de R$ 30 bilhões, um recorde histórico e um efeito claro da necessidade de o governo tentar avançar com a agenda econômica, que segue engessada nas mãos dos parlamentares. Os R$ 30 bilhões representam 60% do total previsto para o ano, que deve receber, ao todo, R$ 50 bilhões. Tendo em vista que Orçamento livre para investimento do governo ter ficado em R$ 225,8 bilhões em 2024, o Legislativo tem livre acesso a 22% do bolo e segue incólume das eventuais projeções de corte de gastos da União. Não há coalização quando o que une é o dinheiro, e não o entendimento republicano.

INVESTIMENTOS

Eduardo Paes abre espaço para bolsa de valores no Rio

O prefeito Eduardo Paes já falou, mais de uma vez, que tem "tino empresarial, visão de negócios e foco em empreendedorismo". Pois bem. Para trazer o Rio de Janeiro, cidade que governa, para a mesma veia, ele sancionou na quarta-feira (3) a lei que cria incentivos e abre espaço para a instalação da Bolsa de Valores do Rio de Janeiro. Caso saia do papel, a iniciativa seria uma concorrente à B3. No melhor estilo carioca despojado, Paes fez um vídeo em suas redes sociais, onde brinca com o que chamou de "amigos faria limers" e diz que a bolsa carioca está chegando. Uma correção! A bolsa, na verdade, se entrar em atividade, estaria voltando.A capital fluminense foi a sede, entre 1820 e 2002, da Bolsa de Valores do Rio de Janeiro. Depois de encerrar sua operação, os ativos foram incorporados pela B3, em São Paulo. No melhor estilo carioca, Paes se diz confiante, e fala em inauguração em 2025. Vamos ver.

CLIMÃO DIPLOMÁTICO

Milei chama Lula de "dinossauro idiota"

Na terça-feira (2), o presidente da Argentina, Javier Milei chamou o presidente Lula de "perfeito dinossauro idiota" e o acusou de tentar interferir na eleição argentina ano passado. O argumento foi usado após Milei desistir de participar da Cúpula do Mercosul na próxima segunda-feira (8), em Assunção, no Paraguai. Integrantes da Casa Rosada confirmam que Milei participará, entretanto, da Conferência de Ação Política Conservadora, que será realizada em Camboriú (SC) e terá palestra do ex-presidente Jair Bolsonaro. Milei embarca para o Brasil no sábado (6) e retorna para a Argentina no domingo (7).

INDICADOR

Inflação em alta

Pela oitava semana seguida, a previsão do mercado financeiro para o Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) – considerado a inflação oficial do País – teve elevação, passando de 3,98% para 4% este ano. A estimativa está no Boletim Focus da segunda-feira (1º). Para 2025, a projeção da inflação também subiu de 3,85% para 3,87%. Para 2026 e 2027, as previsões são de 3,6% e 3,5%, respectivamente. A estimativa para 2024 está acima da meta de inflação, mas ainda dentro da tolerância definida pelo Conselho Monetário Nacional (CMN). A partir de 2025, entrará em vigor o sistema de meta contínua, assim, o CMN não precisa mais definir uma meta de inflação a cada ano. Na semana passada, o colegiado fixou o centro da meta contínua em 3%, com margem de tolerância de 1,5 ponto percentual para cima ou para baixo.



 FOTOS: RICARDO STUCKERT I RAPHAEL RIBEIRO/BCB I DIVULGAÇÃO



POLÍTICA MONETÁRIA

Campos Neto diz que ruídos seguram a Selic

O presidente do Banco Central, Roberto Campos Neto, avaliou na terça-feira (2) que a interrupção do ciclo de corte de juros pela instituição, em junho deste ano, "tem a ver muito mais com ruídos que nós criamos do que com os fundamentos [da economia]." A declaração foi dada durante palestra no Forum on Central Banking, promovido pelo Banco Central Europeu (ECB), em Portugal (Sintra). "Os ruídos estão relacionados com dois canais: um é a expectativa do caminho da política fiscal [arrecadação e gastos públicos], e o outro é a expectativa sobre o futuro da política monetária [decisões sobre a taxa de juros]", disse. De acordo com Campos Neto, há uma "grande desconexão" entre os dados correntes da economia, como as informações sobre as contas públicas, e as informações sobre política monetária e as expectativas dos agentes do mercado financeiro. "O que aconteceu é que as expectativas subiram apesar de os dados correntes [de inflação] estarem conforme o esperado", disse Campos Neto.

R$ 6,9 trilhões

É o estoque da Dívida Pública Federal (DPF) ao fim de maio, alta de 3,1% em relação a abril. Esse resultado foi impulsionado por uma emissão líquida de R$ 147,33 bilhões e pela apropriação de juros de R$ 55,80 bilhões. As informações constam do Relatório Mensal da Dívida (RMD) feita pela Secretaria do Tesouro Nacional (STN).

DEBATE DE QUALIDADE



DEBATE EM 28/JUNHO/2024



FUNDADOR: DOMINGO ALZUGARAY (1932 - 2017)
EDITORA CATIA ALZUGARAY
PRESIDENTE-EXECUTIVO CACO ALZUGARAY



DIRETOR EDITORIAL CARLOS JOSÉ MARQUES
DIRETOR DE NÚCLEO MARCOS STRECKER
REDATOR-CHEFE HUGO CILO

EDITORES: Alexandre Inacio, Beto Silva e Paula Cristina
REPORTAGEM: Aline Almeida, Allan Ravagnani, Jaqueline Mendes e Letícia Franco

ARTE
DIRETOR DE ARTE: Jefferson Barbato
DESIGNERS: Christiane Pinho e Iara Spina
ILUSTRAÇÃO: Fabio X
PROJETO GRÁFICO: Ricardo van Steen (colaborou Bruno Pugens)

ISTOÉ DINHEIRO ON-LINE
EDITOR EXECUTIVO: Airton Seligman
WEB DESIGNER: Alinne Nascimento Souza

APOIO ADMINISTRATIVO
Gerente: Maria Amélia Scarcello
Assistente: Cláudio Monteiro

MERCADO LEITOR E LOGÍSTICA
Diretor: Edgardo A. Zabala

Central de Atendimento ao Assinante: (11) 3618-4566 de 2ª a 6ª feira 10h às 16h20, sábado 9h às 15h.
Outras Capitais: 4002-7334
Outras Localidades: 0800-888-2111 (exceto ligações de celulares)
Assine: www.assine3.com.br
Exemplar avulso: www.shopping3.com.br

PUBLICIDADE - Contato: publicidade1@editora3.com.br

Diretora de Publicidade: Débora Liotti - deboraliotti@editora3.com.br; **Gerente de Publicidade:** Fernando Siqueira - Publicidade1@editora3.com.br; **Secretária da diretoria de publicidade:** Regina Oliveira - reginaoliveira@editora3.com.br; **Diretor de Arte:** Pedro Roberto de Oliveira - **Contato:** publicidade@editora3.com.br

ARACAJU – SE: Pedro Amarante · Gabinete de Mídia · Tel.: (79) 3246-4139 / 99978-8962 – **BELÉM – PA:** Glícia Diocesano · Dandara Representações · Tel.: (91) 3242-3367 / 98125-2751 – **BELO HORIZONTE – MG:** Célia Maria de Oliveira · 1a Página Publicidade Ltda. · Tel./fax: (31) 3291-6751 / 99983-1783 –**FORTALEZA – CE:** Leonardo Holanda – Nordeste MKT Empresarial – Tel.: (85) 98832-2367 / 3038-2038 – **GOIÂNIA –GO:** Paula Centini de Faria – Centini Comunicação – Tel. (62) 3624-5570/ (62) 99221-5575 – **PORTO ALEGRE – RS:** Roberto Gianoni, Lucas Pontes · RR Gianoni Comércio & Representações Ltda · Tel./fax: (51) 3388-7712/ 99309-1626

Dinheiro (ISSN 1414-7645) é uma publicação semanal da Três Editorial Ltda.
Redação e administração: Rua William Speers, nº 1.088, São Paulo-SP, CEP: 05067-900. Tel.: 11 3618 4200 ·
Dinheiro não se responsabiliza por conceitos emitidos nos artigos assinados.
Comercialização e Distribuição: Três Comércio de Publicações Ltda. Rua William Speers, 1212 – São Paulo-SP.
Impressão e acabamento: D'ARTHY Editora e Gráfica Ltda. Rua Osasco, 1086 - Guaturinho, CEP 07750-000 Cajamar - SP





Pedro Parente é ch a

Com alguns meses de vida, a recém-nascida Azza 2154, resultado da fusão entre Arezzo e Grupo Soma, acaba de anunciar a composição de seu Conselho Administrativo. Na presidência estará **Pedro Parente**, conhecido por ter sido



NEGÓCIOS COM **IMPACTO POSITIVO** E **RESULTADOS**

A Vida Veg é uma empresa de laticínios veganos refrigerados, que tripilicou de tamanho e alcançou um faturamento anual em torno de R$ 100 milhões, no período de 8 anos. **Anderson Rodrigues**, o seu fundador, tomou a iniciativa de empreender para resolver um problema pessoal: encontrar produtos saudáveis, de preços razoáveis e saborosos, até porque poucas empresas atuavam no setor e o forneciamento era escasso. “Pensei que eu mesmo poderia resolver esse problema meu e dos veganos e vegetarianos de todo o Brasil” diz o empreendedor. Hoje, Rodrigues é sócio e está no Conselho da empresa, mas se aprofundando seus conhecimentos no setor. No ano passado ele lançou o livro *Negócios com propósito: impacto e lucro lado a lado*.





MAIS SABOR NA VISITA AO ZOO E JARDIM BOTÂNICO EM SÃO PAULO

Quem conhece o Zoo e o Jardim Botânico na zona Sul da cidade de São Paulo, sabe que a visita vale a pena pelas atrações, paisagens e pela natureza exuberante da região. Uma parceria entre a Sapore, maior multinacional brasileira de serviços de alimentação e facilities, e o Grupo Reserva, concessionária dos parques, com investimentos iniciais de R$ 2 milhões, vai garantir os serviços de alimentação, com 10 pontos entre restaurantes e lanchonetes nos dois parques. “Ao iniciarmos essas operações, a Sapore diversifca ainda mais seu protfólio de clientes e abre uma nova frente de atuação com presença contínua em parques e atrações turísticas e não somente em eventos pontuais”, afirma Daniel Mendez, presidente e fundador da Sapore.

h airman no mundo da moda

ministro em diferentes governos e atuado em grandes empresas no setor privado.

"O nome do Pedro Parente foi uma unanimidade entre nós. Desde o início, buscamos para a presidência do Conselho um nome cuja força fosse maior do que a soma das partes. Um nome admirado e respeitado por todos, que conseguiria exercer o poder de voto, se necessário, com o aval de ambos acionistas controladores. Sua visão política, econômica, privada e do mercado de capitais são inigualáveis e é uma honra enorme tê-lo como nosso chairman", pontua **Alexandre Birman**, CEO da Arezzo&CO.

Inspirada em modelos franceses da moda no segmento de luxo, a Azza 2154 terá no Conselho, além de Alexandre Birman e Roberto Jatahy, sócios fundadores das empresas do grupo, Guilherme Benchimol, presidente executivo da XP INC, Anna Chaia, advisor de startups, Edison Ticle, diretor-financeiro da Minerva Foods, José Ernesto Bologna, presidente da Ethos, Ruy Kameyama, ex--CEO da BR Malls e conselheiro do Grupo Soma e Sylvia Leão, conselheira da Raiadrogasil.



COMANDO DA PAIPER
Da esquerda para a direita: Fernando Gobbo, Jhonston Dalcin, Frederico Leser e Eduardo Schudeler

PAIPER GANHA MUSCULATURA PARA OFERECER **SERVIÇOS DE VENDA E COBRANÇA**

A Paiper, especializada na capacitação de empresas para o aprimoramento de serviços de comunicação com seus clientes, ganhou mais musculatura: captou R$ 6 milhões pela Maiz Capital e Fram Capital por meio de investimentos em family offices. Com o suporte de IA, a Paiper consegue automatizar processos de cobrança, aumentar a eficiência e reduzir a carga de trabalho manual que uma empresa dispenderia. "Nossas soluções integram diversos canais de comunicação e personalizam a comunicação com os clientes, ajustando a abordagem, de acordo com perfil e histórico de pagamento. Com isso, conseguimos prever o risco de inadimplência e criar estratégias proativas de cobrança, otimizando a taxa de recuperação", relata **Fernando Gobbo**, fundador e CEO.



NOVOS CURSOS NA PRATELEIRA DO **GRUPO MOVEEDU**

Com investimentos de R$ 12 milhões, o Grupo MoveEdu coloca em sua prateleira de cursos a graduação e pós-graduação das marcas Microlins e Prepara Cursos. "A viabilização da educação continuada ao longo da jornada de nossos alunos é um dos pilares do grupo. Com a graduação avancamos de escolas profissionalizantes para centros educacionais com a oferta de cursos de idiomas, graduação e pós-graduação" diz Rogerio Gabriel, CEO do Grupo. Mais de 6 milhões de alunos se formaram em cursos livres, profissionalizantes e de idiomas das classes C e D. Após a implantação deste projeto, o faturamento poderá crescer nos próximos anos, fazendo a rede ir de R$ 600 milhões em 2023 para R$ 1 bilhão em quatro anos.

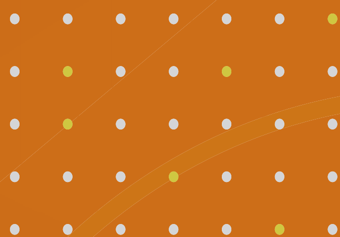
INVESTIMENTOS EM ENERGIA VERDE NO NORDESTE

A CHINESA CHINT POWER, FABRICANTE E LÍDER GLOBAL DE INVERSORES FOTOVOLTAICOS, EXPANDE SUA PRESENÇA NO BRASIL COM PACERIA COM A A GT SOLAR, DO GRUPO IBYTE, QUE CONTA COM CENTRAL DE DISTRIBUIÇÃO EM FORTALEZA, NO CEARÁ. O ACORDO É DE CERCA DE R$ 14 MILHÕES E INCLUI A VENDA DE EQUIPAMENTOS. NESTE ANO, A EMPRESA JÁ HAVIA FIRMADO PARCERIAS COM A ODEX DISTRIBUIDORA, DE MARINGÁ (PR) E A OIW, DE TAQUARI (RS), NUM TOTAL DE APROXIMADAMENTE R$ 54 MILHÕES. A CHINT INVESTIU AINDA R$ 3,5 MILHÕES EM SEU NOVO SERVICE CENTER, EM GUARULHOS (SP), QUE PASSARÁ A FUNCIONAR A PARTIR DE AGOSTO.




Chegou a nova edição da **IstoÉ**

Uma revista semanal com jornalismo de qualidade, com opiniões plurais para leitores independentes.







A ONDA DE TENTATIVAS DE GOLPES LATINOS CONTINUA
O que está acontecendo na Bolívia e os reflexos para os demais países do Mercosul. A ameaça foi comandada pelo general Zúñiga e rechaçada pelo presidente Arce (no detalhe)
ISTOÉ
EXEMPLAR DE ASSINANTE VENDA PROIBIDA
A polêmica da maconha
Após 18 anos de indecisão do Congresso sobre o tema, o STF descriminaliza porte de até 40 gramas da substância. Acima disso é tráfico, que prevê até 15 anos de cadeia. Debate divide a sociedade e parlamentares conservadores tentam derrubar a medida, eficiente em mais de 40 países, mas a palavra final será da Suprema Corte



ENTREVISTA | **Flávio Roscoe**, presidente da Federação das Indústrias de Minas Gerais

“Há uma boa vontade enorme do mercado, mas o governo Lula tem abusado”

Dirigente da FIEMG pede corte de gastos públicos para o controle da inflação e a diminuição dos juros e critica a invasão do e-commerce estrangeiro, que pode "engolir a economia brasileira" se não for taxado

Regina PITOSCIA

FOTO: DIVULGAÇÃO/ BÁRBARA DUTRA

Conhecedor dos desafios e dificuldades atuais enfrentados por empresários para investir e crescer no País, Flávio Roscoe, presidente da Federação das Indústrias do Estado de Minas Gerais (FIEMG), coloca em evidência três grandes temas: política fiscal, insegurança jurídica e custo Brasil. Uma das cartas que já está à mesa para discussão e pode contribuir de modo efetivo para desatar um desses nós refere-se à geração e ao preço de energia. Na sua opinião, demonizaram as hidrelétricas com energia renovável e limpa, enquanto no Congresso Nacional se preocupam em encontrar brechas para projetos com termoelétricas, que usam combustível fóssil e geram energia suja. Um retrocesso, que poderá criar entraves para a competitividade e colocação de produtos brasileiros em um mercado globalizado, cada vez mais exigente e preocupado com questões ambientais. Como se isso não fosse suficiente, as hidrelétricas têm condições de impactar o bolso do brasileiro seja na conta da energia elétrica, da cesta básica e do material escolar, entre outros.

DINHEIRO — O que mais atrapalha o crescimento econômico do País?

FLÁVIO ROSCOE — São dois eixos: um é a política fiscal e o outro, a insegurança jurídica. O governo não faz contenção na política de gastos, ao contrário, está sempre procurando mais fontes de receitas. O movimento é de aumentar os gastos, mas sem conseguir aumentar as receitas na mesma medida, então o déficit aumenta, a incerteza aumenta, o que leva a uma política monetária mais austera, e o choque dos juros se torna imperioso. É a política monetária tentando segurar o que a política fiscal não cumpre. Se a fiscal não entregar, a política monetária vai ter um custo maior e na conta final é pior para todo mundo, porque os juros altos vão conter a atividade econômica, inviabilizando a previsão otimista de arrecadação do governo.

A política de gastos está então no centro dessa discussão?

Sim, porque o Estado brasileiro gasta muito e gasta mal. É ineficiente, não gera produtividade, e o que nós estamos vendo é a expansão desse Estado em cima do setor privado, o potencial do crescimento da economia brasileira cai toda vez que o Estado brasileiro cresce. Com os impostos, você drena recursos da população, há uma esterilização de boa parte dos recursos da sociedade, reduzindo o potencial de crescimento da indústria como um todo. Aí, o que que vai acontecer? A taxa de investimento vai cair, e potencial de crescimento da economia brasileira também cai. A expansão do gasto público não será suficiente, a gente precisa ter a expansão do investimento para ser um crescimento de longo prazo.



> Estamos sujando a nossa matriz energética. A gente pune as hidreléticas. Projetos de energia fóssil vão gerar um custo de R$ 30 bilhões

E em relação ao outro entrave, a insegurança jurídica?

A todo momento mudam a regra do jogo. Veja a questão da desoneração da folha de pagamento, que estava em vigor há mais de 10 anos. Ela foi criada no governo do PT e tinha um propósito muito interessante, já que o custo trabalhista é algo relevante na cadeia produtiva, então ela veio para reduzir a carga e atender primeiro aqueles setores que mais empregam no País. Mas depois de negociada com o Congresso Nacional ela foi retirada do setor produtivo.

Essa questão da desoneração ficou engasgada?

O governo começou a discutir o fim da desoneração, houve um embate muito grande, mas uma negociação com o Congresso garantiu a aprovação das subvenções em troca da desoneração da folha no final do ano passado. Depois de negociada a subvenção, o governo manda uma MP para o Congresso acabando com a desoneração da folha. Que segurança jurídica é essa? Quem consegue dormir sossegado e fazer um planejamento de empresa dessa maneira? Enquanto o que deveria estar sendo discutido é a redução de gastos.

E a taxa de juros também trava a roda da produção?

Sem dúvida, a taxa de juros brasileira é estruturalmente alta. Há uma dependência histórica dessa taxa alta para dar contenção à política expansionista do governo através dos gastos desenfreados do poder público. Então, na minha interpretação a taxa de juro é alta no momento atual, mas ela sempre foi alta. Não há nenhum desnível da taxa de juro com relação ao momento atual, em que há incertezas diante da política econômica errática do governo e da política fiscal. Então, o mercado que veio com muita confiança no primeiro momento do governo Lula, inclusive com apreciação do real, uma ancoragem das expectativas foi virando gradativamente essas perspectivas. Não por querer, porque acho que há uma boa vontade enorme do mercado com esse governo, mas o governo tem abusado disso.

Os juros altos têm na raiz uma política fiscal frouxa, voltamos a ela?

Com certeza, porque na verdade, se eu sou credor de um país que só gasta, e a cada dia que passa, gasta mais ou gasta mal, o que vai acontecer é que eu vou cobrar um prêmio de risco para continuar financiando esse país. Tanto é que você vê o dólar flutuando. Você imagina se o governo estivesse baixando os juros? O dólar já estaria em R$ 6,50 hoje. A desvalorização cambial vai trazer a inflação também porque boa parte dos preços dos produtos está indexada a uma realidade internacional.

O câmbio é outra preocupação?

É porque os preços têm paridade internacional. Então se o câmbio fica mais caro,

a relação de troca, principalmente dos bens importados que compõem um porcentual enorme no consumo das famílias, vai ter um forte impacto. Seja no consumo das famílias, seja nas matérias-primas ao longo de toda economia, e aquilo que a gente exporta tem impacto também, porque se eu estou vendendo mais caro para exportação, vou vender mais caro para o mercado interno também. Isso com o milho. Com o minério de ferro, vai ficar mais caro para a siderurgia. Então, a desvalorização do câmbio garante que a inflação permaneça em níveis elevados ou dê um gás adicional a ela. O que a gente vende no mercado interno vai subir de preço, porque o preço é em dólar, e o que a gente importa também. Tanto nas nossas commodities que a gente exporta, como tudo aquilo que a gente importa, mesmo que não seja commodity. Nas exportações o impacto é positivo, mas efetivamente a parcela dos bens das exportações que vão para o mercado interno também fica mais cara. Se o mercado interno não está pagando, eu exporto, porque o preço é vaso comunicante.

Em termos de medidas imediatas, a tributação sobre produtos importados de até US$ 50, o imposto das blusinhas, traz algum fôlego para a indústria nacional?
Em um cenário de cinco anos ele ganha relevância sim, porque se nada for feito, isso aí vai engolir a economia brasileira, em uma condição de competitividade completamente desonesta. A taxa de crescimento desse e-commerce é absurda. Nessa conta não é só o quanto que se deixa de arrecadar de imposto pelo consumidor, é quanto as cadeias deixam de arrecadar porque não estão vendendo o produto final. Essa conta ainda não foi feita, onde entram ainda emprego, renda, porque os produtos aqui têm em média 50% de carga tributária. Então, o resultado é cruel sob vários aspectos, e por isso não é uma causa menor. Estamos falando de algo em torno de R$ 100 bilhões, que é quase o total do Bolsa Família, que deixou de circular aqui. Isso sem contar o contrabando, porque não é tudo que entra ali que está declarado, vem abaixo de US$ 50. Há um volume de um milhão de pacotes, quem vai conferir? Temos informações de que até pequenas placas de R$ 10 mil entram por US$ 50 (cerca de R$ 280).

A solução da disparidade de preços dos produtos passa pelo custo Brasil?
Sim, é colocando o Brasil em situação competitiva. A questão da energia ganha importância nesse contexto, porque tudo o que quer subsidiar ou fazer política pública sem criar imposto, o governo coloca na tarifa de energia. Isso gera um custo do Brasil horroroso. Nós estamos sujando a nossa matriz energética. Agora mesmo no Congresso, temos projetos de compra de energia fóssil patrocinados por grandes grupos econômicos, mas pouca gente fala que isso vai gerar um custo para a sociedade da ordem de R$ 30 bilhões anuais. Como podemos falar de transição para a energia limpa?



O Estado brasileiro gasta muito e gasta mal. É ineficiente, não gera produtividade. A gente precisa de investimento para o crescimento

Qual seria a saída?
Nós temos 11% de energia gerados pelas termoelétricas, mas que são responsáveis por algo equivalente a 56% da emissão de CO_2 de toda a indústria brasileira. Esses projetos, esses movimentos, podem levar essa carga de energia suja a mais de 20%. Ao mesmo tempo, a gente pune as hidrelétricas. É um absurdo, porque é uma fonte limpa de energia, 100% produzida no Brasil e que gera energia firme que é aquela que a gente precisa, a qualquer hora do dia. Que política é essa que prefere adotar fonte de energia suja em detrimento de energia renovável? E mais, a que a gente tem todo o know how de produzir? Ter a matriz energética limpa no setor produtivo brasileiro é fundamental, porque vai ter a pegada de CO_2 do setor produtivo, direto do setor elétrico. Além disso, a energia limpa é mais barata que a energia não renovável, então você reduz o custo da matriz. Em vez de fazer isso, o Congresso discute projetos que aumentam as fontes de energia suja, com garantia de contrato até 2050, e cobrando da população de R$ 600 a R$ 700 o megawatt, enquanto o de energia elétrica não chega a 180. Na década de 90 o Brasil tinha 97,5% da matriz limpa, e no ano passado foi a 89%, e isso mesmo com a fonte renovável de energia solar e eólica entrando. Estamos sujando a nossa matriz, porque precisamos de energia firme, que esteja disponível no grid o tempo todo, e isso é ou hidrelétrica ou térmica. Toda vez que você impede de fazer a hidrelétrica você vai precisar de um crescimento da térmica. Cresceu e térmica, aumentou a emissão de CO_2.

A aposta deve ser então nas hidrelétricas?
Exatamente, porque a matriz limpa garante a oportunidade de colocar os produtos brasileiros lá fora, ao mesmo tempo que podemos reduzir os custos não só para o setor industrial, mas para toda sociedade. Se os 11% de energia térmica forem substituídos pela geração de hidrelétrica, o preço da conta de energia do brasileiro ia cair 20%, só com a substituição. E não é só a redução de tarifa não. Ela vai impactar os custos dos produtos que as pessoas consomem. Se trocassem os 11% de energia gerados pelas térmicas por hidreléticas, o preço da cesta básica cairia 3%, o material escolar cairia 6%. Esses são dados de estudo feito por nossa equipe técnica de energia, mais os economistas, e em cima de dados oficiais, que terão impacto sobre a sociedade brasileira nos próximos 30 anos. S

 POR ALEXANDRE INACIO

Arena sustentável

Depois de nove anos em operação, o Allianz Parque acaba de elaborar seu primeiro relatório de sustentabilidade, tendo como base o ano de 2023. Resultado da parceria - nem sempre amistosa - entre a WTorre e a Sociedade Esportiva Palmeiras, a arena gerou um impacto de R$ 3,44 bilhões para a cidade de São Paulo, considerando aspectos diretos e indiretos.

Em termos ambientais, o Allianz Parque produziu pouco mais de 420 toneladas de resíduos no ano passado. Desse total, mais de 75% tiveram uma destinação adequada para reuso e apenas 25% enviados para aterros sanitários. Em 2023 a arena assumiu o compromisso de enviar para aterros apenas 10% dos seus resíduos.

No campo da energia, metade do consumo é proveniente de fontes renováveis. Para mitigar seu impacto energético, a empresa iniciou em 2023 um estudo para implantação de placas de geração de energia fotovoltaica nos telhados da construção. Além disso, investiu R$ 200 mil para a troca de toda a iluminação para lâmpadas de LED, o que proporcionou a redução de 63% do consumo em comparação a 2022.

Em 2023, o Allianz Parque recebeu 39 shows, 39 jogos, além de 16 eventos corporativos e 82 festas de aniversário. Nesse período, passaram pela arena do Palmeiras um público superior a 2,6 milhões de pessoas.



DESCARTE

PROJETO DA BRADESCO RECICLA RESÍDUOS DE SEGURADOS

O projeto Sinistro Sustentável da Bradesco Seguros realizou cerca de 2 mil atendimentos e reciclou de 50 toneladas de resíduos no primeiro trimestre, que seriam descartados por clientes dos seguros Auto e Residencial. O resultado supera em 4% o mesmo período de 2023.

Entre março do ano passado e deste ano, cerca de 30 empreendedores, 10 empresas e instituições do terceiro setor receberam doações que lhes permitiram gerar renda a partir das matérias-primas. Estima-se que o projeto movimentou R$ 460 mil na economia. Com a expansão prevista para 2024, mais 800 empresas serão influeciadas, com impacto de R$ 14 milhões. O projeto engloba duas iniciativas. Oficina Sustentável, que recolhe resíduos dos sinistros de Seguro Auto, e o Sinistro Sustentável Residencial, dá destinação aos resíduos do Seguro Residencial.

 FOTOS: DIVULGAÇÃO | CARLA COELHO/DIVULGAÇÃO



EMISSÕES

EMPRESAS BRASILEIRAS **MOSTRAM POUCA AMBIÇÃO**

A ambição das empresas brasileiras para reduzir as emissões de gases de efeito estufa ainda está baixa. É o que indica um levantamento do Carbon Disclosure Program (CDP), maior plataforma global de dados ambientais. Considerando apenas as emissões diretas (escopo 1), os resultados se mostram em linha com o compromisso global de um limite de 1,5º no aumento da temperatura. Agora, quando computadas as emissões da energia adquirida para uso próprio (escopo 2), o cenário é um aumento de 2,2ºC. Quando incluídas as emissões indiretas (escopo 3), o aumento seria de 2,7ºC. O levantamento mostra que a cadeia de combustíveis fósseis são as que geram maior impacto. Considerando os três escopos, elas estariam provocando um aumento de 3º.

INVESTIMENTOS

AMAZON BIODIVERSITY FUND **APORTA R$ 85 MILHÕES**

O Amazon Biodiversity Fund (ABF) alcançou a marca de R$ 85 milhões investidos, com dois novos projetos. No início de 2024, o fundo chegou a R$ 235 milhões sob gestão, com a entrada do BNDES e do Soros Economic Development Fund (SEDF) no hall de investidores. Entre os novos projetos está a Cacau Amazônia+, com atuação em dez municípios de Rondônia. Serão R$18 milhões para sistemas agroflorestais e restauração ecológica. O segundo foi desenvolvido pela Belterra Agroflorestas. A empresa receberá R$ 20 milhões para trabalhar com pequenos e médios produtores de Mato Grosso, Pará e Rondônia para implantar agroflorestas em escala no território brasileiro, chegando a 40 mil hectares restaurados até 2030.





FESTA JUNINA

SÃO JOÃO **AMBIENTALMENTE CORRETO** NO CLUBE PINHEIROS

Pelo sétimo ano consecutivo, o Esporte Clube Pinheiro está dando um destino adequado para o lixo produzido durante suas tradicionais comemorações juninas. No ano passado, o clube paulista destinou 6,4 toneladas de resíduos a cooperativas de reciclagem, 326 quilos de resíduos orgânicos foram para compostagem externa e projeto de horta urbana e 176 quilos de materiais para a logística reversa. Todo esse volume foi produzido durante três dias de eventos, por aproximadamente 70 mil pessoas. Na edição deste ano, 80 mil pessoas passaram pelas instalações do clube, produzindo 7 toneladas de resíduos, que já estão sendo destinados aos parceiros.

INFRAESTRUTURA

CCR QUER SER NEUTRO EM CARBONO ATÉ 2035

O grupo CCR anunciou que pretende se tornar neutro em carbono nos escopos 1 e 2 até 2035. Trata-se da primeira companhia do setor a se comprometer com esta meta. Em 2023,a empresa teve suas metas de corte de emissões aprovadas pela Science Based Targets initiative (SBTi). A companhia quer diminuir as suas emissões de escopos 1 (diretas) e 2 (energia elétrica) em 59% e de escopo 3 (cadeia de valor) em 27%, tomando 2019 como base. "A neutralidade carbônica é mais um passo em nossa jornada de descarbonização, uma agenda prioritária para o setor de infraestrutura, sobretudo no cenário de eventos climáticos extremos mais frequentes", disse o vice-presidente de Sustentabilidade, Riscos e Compliance, Pedro Sutter.





OS DESAFIOS DA SUCESSÃO EM EMPRESAS FAMILIARES

CÉSAR SOUZA
FUNDADOR E PRESIDENTE DO GRUPO EMPREENDA

A maioria das empresas familiares não consegue sobreviver ao desaparecimento do seu fundador. Uma das causas principais é a complexidade e a delicadeza do processo de sucessão nesse tipo de empresa.

Não se faz milagre da noite para o dia em um projeto de sucessão e alguns alertas precisam ser enfatizados. O primeiro deles é que trata-se de um processo gradativo e pleno de subjetividades e não de um projeto com data marcada e embasado em uma lógica puramente racional.

Também sabemos que a capacitação de um sucessor leva um tempo considerável. E que, não menos importante, o processo deve contemplar não apenas o sucessor, mas também o sucedido.

Os fundadores das empresas sempre se angustiam quando se defrontam com a necessidade de iniciar o processo da sua sucessão. A primeira questão com a qual se debatem é se deve ser um membro da família, uma pessoa que já ocupa um cargo na empresa, um profissional do mercado ou até mesmo um amigo de confiança da família. O receio de errar na escolha, de desagradar um ente querido ou de perder um profissional da empresa sempre ronda as conversas e consultas sobre este tema.

> "O projeto de sucessão pressupõe um plano estratégico claro da empresa, pois fica difícil escolher um líder no vazio. Toda transição eficaz envolve um plano bem concebido e executado tanto para o sucessor quanto para o sucedido"

Não existe resposta certa para essas dúvidas. Depende de uma série de fatores. O mais importante é o nível de competências e habilidades do candidato a sucessor para tocar o negócio, enfrentar eventuais adversidades e liderar a construção do futuro da empresa a partir da percepção das oportunidades identificadas. Muito importante, a partir de uma filosofia baseada na meritocracia, comparar os familiares com os executivos que já trabalham na empresa e, eventualmente, até com profissionais do mercado. É sempre importante mobilizar a busca fora da organização apenas quando estiverem esgotadas as possibilidades internas.

Contudo, a regra de ouro na hora de optar entre familiares e membros das equipes internas é o patamar de capacitação, entendida não apenas como currículo e experiência anterior, mas por fatores intangíveis que determinam o grau de encaixe dos potenciais candidatos, incluindo aspectos como a aderência ao tipo de negócio; a cultura e os valores da empresa; ao momento e à força das circunstâncias e aos resultados desejados.

Ou seja, foi-se o tempo da crença limitante da "pessoa certa no lugar certo", pois temos de levar adicionalmente em consideração o "momento certo", o timing da empresa e o tipo de resultados desejados.

Por exemplo, uma empresa que tem como prioridade o faturamento e a liderança do mercado, com crescimento da base de clientes, exige uma personalidade muito diferente para liderá-la se comparamos com outro momento na mesma empresa, se a prioridade for aumentar a rentabilidade e ter rígido controle sobre os seus riscos.

O projeto de sucessão pressupõe um plano estratégico claro da empresa, pois fica difícil escolher um sucessor no vazio, sem um forte casamento entre a personalidade e as competências do candidato com o rumo desejado para o negócio pelo fundador, acionistas e demais dirigentes.

Porém, o verdadeiro "momento da verdade" aparece quando se discute o projeto de vida e carreira para a nova etapa do sucedido, uma vez definido o caminho para a sua sucessão.

Afinal, especialmente nas empresas familiares, toda sucessão eficaz envolve um plano bem concebido e executado tanto para o sucessor quanto para o sucedido.



CASHBACK OU RECOMPENSAS: SUA EMPRESA SABE QUAL ESCOLHER?



O cashback (dinheiro de volta, em português) consiste em um programa de recompensa ao consumidor, em que é possível ter de volta uma parcela do dinheiro investido em um produto ou serviço.

Além desse retorno, muitos programas de cashback contam com parceiros, permitindo que você compre algo (combustível, uso em aplicativos de comida, etc) com a quantidade acumulada do "dinheiro de volta". Mas isso também pode levar um tempo, ou seja, pode demorar para seu cliente sentir que "recuperou algo".

Para usar esses programas, **é necessário se cadastrar em uma plataforma específica ou fazer download de aplicativos. Depois, basta fazer a compra do produto em um site parceiro e, antes de finalizar a aquisição, é só ativar a opção do cashback.** O retorno do dinheiro pode variar em diferentes porcentagens.

Após a finalização, a loja parceira tem um prazo para avisar o intermediário sobre a compra, para que o dinheiro volte ao cliente ou fique disponível em forma de descontos, vouchers e cupons.

É bem comum que haja confusão entre ações de cashback e estratégias de marketing de recompensas. De fato, ambas têm semelhanças, como a oferta de uma experiência única de compra ao cliente. Porém, o **marketing de recompensas trabalha com a oferta de algo diferenciado ao cliente no valor da compra,** sem necessariamente requisitar um cadastro.

Além do mais, os programas de cashback tornam as relações entre marca e público puramente transacionais, tendo um impacto relativamente baixo no reconhecimento da sua organização. Por outro lado, o **marketing de recompensas oferece opções personalizadas ao cliente,** aproximando a sua empresa dos valores e necessidade de cada comprador, proporcionando a eles viagens, idas ao cinema e até assinaturas de streaming.

As **recompensas instantâneas têm alguns pontos mais vantajosos,** como a aproximação da marca com o cliente, sendo uma ótima estratégia para aumentar a **conversão de leads** (potenciais clientes).

Segundo uma pesquisa realizada pela SmarterHQ, cerca de 90% dos consumidores estão dispostos a oferecer seus dados de comportamento de compra, em troca de benefícios adicionais para melhorar a experiência de compra.

Conheça algumas ações do marketing de recompensas:

GRATIFICAÇÃO INSTANTÂNEA

As gratificações instantâneas são brindes que os clientes recebem na hora, após realizar alguma ação (compra de produto, cadastro em plataforma, etc.). Muitas empresas investem em brindes como **infoprodutos,** ou seja, trocam **conteúdos de qualidade** por dados de comportamento do consumidor. Assim, é possível realizar uma pesquisa de mercado mais assertiva.

CONEXÃO EMOCIONAL

O marketing de recompensas é capaz de gerar uma conexão emocional com os seus clientes, pois se sentem especiais e vão lembrar da sua marca sempre. Como efeito, além de aumentar as taxas de conversão, você também conquista a fidelização do público e maior índice de vendas.

MAIOR RETORNO DE VALOR

O maior retorno de valor depende fundamentalmente de boas estratégias de marketing. Com a oferta de recompensas instantâneas, muitos consumidores se sentem especiais, próximos da marca e não se importam tanto com o preço (ao contrário, eles dão importância à experiência de compra).

MAIOR ENGAJAMENTO DO PÚBLICO

Outro resultado positivo do marketing de recompensas em comparação aos programas de cashback é o maior engajamento do público. Isso porque as pessoas passam a ver a sua marca com mais carinho e afetividade quando recebem uma recompensa, especialmente se ela for instantânea.

RETENÇÃO DE CLIENTES

A retenção de clientes também aparece como uma vantagem competitiva do marketing de recompensas em relação aos programas de cashback. Muito disso deve-se à curiosidade do público em relação às recompensas instantâneas e porque o consumidor se sente valorizado pela marca.



ifoodCard — CARTÃO-PRESENTE IFOOD

primepass — INGRESSOS DE CINEMA EM REDES CREDENCIADAS

NETSHOES — CRÉDITOS PARA COMPRA NO SITE

Faça parte dos maiores programas de relacionamento do Brasil.

Divulgue as suas ofertas com a Minu para milhões de pessoas.

www.minu.co **minu**

A PALAVRA DE P

PRESIDENTE FALA DEMAIS, EMPURRA O DÓLAR PARA R$ 5,70, CRIA TENSÃO COM O MERCADO E, PARA TENTAR REVERTER A SITUAÇÃO, ANUNCIA CONTINGENCIAMENTO DE R$ 25,9 BILHÕES DO ORÇAMENTO

Paula CRISTINA



A gente não joga dinheiro fora. Responsabilidade fiscal não é uma palavra, é um compromisso deste governo"

LULA, em 03 de julho

FOTO: EVARISTO SA

RATA DE LULA

É bíblico. Se a palavra vale prata, o silêncio vale ouro. No caso do Brasil de hoje, a palavra do presidente Lula vale doláres. As recentes falas interpretadas pelo mercado como pouco comprometidas com corte de gastos e os ataques ao Banco Central e sua política monetária, formam um ambiente inóspito para valorização do real, e frutífero para o dólar desabrochar – ainda mais com a manutenção dos juros nas terras de Tio Sam. Na última semana a moeda norte-americana bateu R$ 5,70, maior patamar da década, com exceção do período pandêmico. Só em 2024, o real perdeu 17% de seu valor frente ao dólar, colocando a moeda brasileira como a quinta mais desvalorizada do mundo entre janeiro e junho. Os reflexos disso são muitos, inclusive para o governo. Com a alta verificada até aqui, os juros da dívida pública arrolada em dólar podem bater R$ 36 bilhões só em 2024. A inflação, com parte dos indicadores indexados ao dólar, pode pressionar a economia brasileira, prolongando o ciclo de estagnação da Selic.

Tudo isso, do ponto de vista macroeconômico, é como veneno para um governo que quer ser lembrado como provedor do bem-estar social. E Lula sabe disso. Por essa razão, ele escalou uma frente de contenção da crise cambial no Palácio do Planalto. Foi chamado de última hora o ministro da Fazenda, Fernando Haddad. Também veio de Lula o pedido para que os secretários e técnicos do Planejamento avaliassem cenários com câmbio variados e seus impactos nas contas públicas, inflação e massa salarial dos brasileiros. Segundo fontes ligadas ao presidente "tudo foi pedido para ontem". A sensação de urgência é fruto do tique-taque que já começou a correr para as eleições municipais, a agenda econômica a ser aprovada no Congresso e os planos orçamentários para 2025. Todos estes fatores têm como moeda o capital político de Lula e isso pode ser ameaçado diretamente se houver um descontrole do dólar.

Publicamente, o discurso também mudou. Se há duas semanas era comum ouvir o presidente falar que o ajuste fiscal e corte de gastos ainda estavam sob análise; que o Banco Central estava sendo excessivamente cauteloso com o cenário doméstico e que o interesse do mercado financeiro era especulativo, na quarta-feira (3) o tom era outro. Durante o lançamento do Plano Safra, no Planalto, Lula mudou o tom. "A gente não joga dinheiro fora. Responsabilidade fiscal não é uma palavra, é um compromisso deste governo desde 2003 e a gente manterá à risca." No começo da noite da mesma quarta-feira, Fernando Haddad anunciou um corte de despesas na ordem dos R$ 26 bilhões, um compromisso público com a redução de gastos e um indicativo de que o arcabouço fiscal criado por ele seria mantido. "Tivemos a oportunidade de nos reunirmos três vezes hoje. A primeira coisa que o presidente determinou é cumprir o arcabouço fiscal. Não se discute isso. São leis que regulam as finanças no Brasil e serão cumpridas. O arcabouço será preservado a todo custo", afirmou o ministro.

> **"O corte de gastos ainda está sob análise. O Banco Central está sendo excessivamente cauteloso e o mercado financeiro é quem lucra com isso"**
>
> **LULA,** em 22 de junho

Segundo ele, o plano agora é dar sequência ao pente fino que o governo já vinha fazendo para identificar gastos sociais que poderiam ser cortados. Ele disse ainda que as medidas podem ser antecipadas a depender do relatório de receitas e despesas do governo federal, a ser apresentado no dia 22 deste mês. "Serão R$ 25,9 bilhões



MÃOS DE TESOURA
Fernando Haddad, ministro da Fazenda, fará cortes na ordem de R$ 26 bilhões com revisão de benefícios

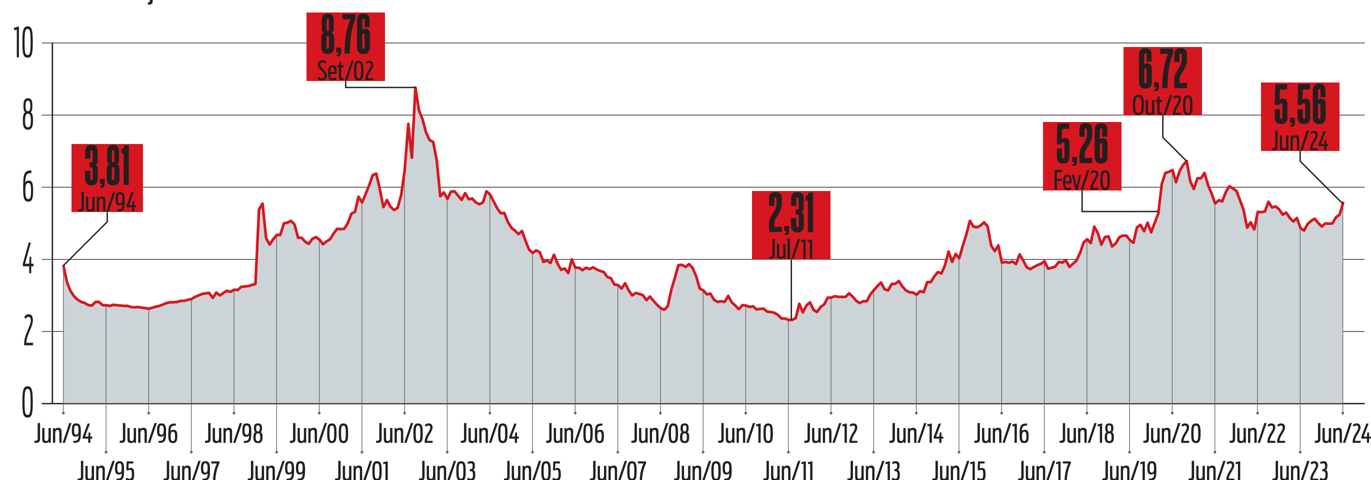
que vão ser cortados. Um trabalho com critérios com base em cadastro, nas leis aprovadas.” Em entrevista recente à DINHEIRO, a ministra do Planejamento, Simone Tebet, afirmou estar, a pedido de Lula, com atenção redobrada na revisão de gastos. De acordo com ela, a responsabilidade fiscal é um valor inegociável. “Há muito o que avaliar. Não trabalhamos sozinhos, há uma equipe interministerial que avalia, caso a caso, onde pode haver erros ou mal uso do recurso.”

ONDE CORTAR Só na Previdência Social, o caminho será longo. Um relatório do Tribunal de Contas da União, de novembro do ano passado, revelou haver entre R$ 10 bilhões e R$ 15 bilhões de gastos com aposentadorias indevidas. Eles listam, além do pagamento de pessoas que já faleceram e não foi atualizado o sistema, a falta de correção do benefício após a reforma previdenciária. Também há um aumento das fraudes de processos iniciados durante a pandemia, quando houve um afrouxamento das regras para liberação do recurso em função da calamidade pública. Outra área que pode receber atenção especial do governo são os programas de transferência de renda. Apesar de ser o cartão de visitas de Lula, o Bolsa Família carrega problemas na triagem. Outro relatório do TCU, este datado de outubro de 2023, revelou a possibilidade de haver mais de 4 milhões de famílias recebendo o benefício de modo indevido, com gastos que superam R$ 15 bilhões ao ano. Segundo o relatório, parte deste erro de repasse aconteceu durante a pandemia, quando famílias pediram o auxílio emergencial e converteram para benefício fixo após o período dos pagamentos.

E se falar sobre o Bolsa Família pode causar algum desconforto ao presidente Lula, outro tema parece trazer ainda mais incômodo, mesmo sendo um caminho bastante efetivo para redução de gastos. Fora da reforma da previdência, sem revisão de benefícios e com um déficit operacional seis vezes maior que o da previdência social, o gasto com aposentadoria dos militares tem sido trazido ao Palácio da Alvorada, mas ainda de modo cauteloso. Este, no entanto, é um daqueles temas que, voltando aos ditos bíblicos, é possível dizer que seria mais fácil passar um camelo pelo fundo de uma agulha do que alguém conseguir mexer. S

EVOLUÇÃO

Desempenho do dólar desde a implementação do real
(Em R$)



Fonte: Elos Ayta

 FOTO: TON MOLINA

Auto Compara

O seu carro mais seguro

Você sabia que por hora são roubados 64 veículos no Brasil*? Que tal cuidar do seu?





A melhor parceria para o seu carro

Ter um seguro para o seu carro hoje em dia é fundamental. No site do **Auto Compara,** você compara a oferta das **maiores seguradoras** do país, contrata seu seguro, faz vistoria online e fica despreocupado, tudo isso sem sair de casa.

E depois, se precisar sair, você estaciona com **20% de desconto** nos estacionamentos da Multipark.

Cote com desconto



www.autocompara.com.br • **@autocomparabr**

Uma empresa Santander

*Fonte: IBGE

O serviço Santander Auto Compara é prestado pela Santander Corretora de Seguros, Investimentos e Serviços S.A., registro SUSEP 10.2041572.9 e CNPJ 04.270.778/0001-71.
O registro dos planos na SUSEP não implica, por parte da Autarquia, incentivo ou recomendação à sua comercialização.



O aceno de Lula para se conciliar com o agro

GOVERNO FEDERAL ANUNCIOU UM RECORDE DE R$ 476 MILHÕES PARA O PLANO SAFRA NA TENTATIVA DE SE APROXIMAR DE UM SETOR AINDA PREDOMINANTEMENTE BOLSONARISTA. CONTUDO, O MONTANTE FICOU ABAIXO DO QUE HAVIA SIDO PEDIDO PELOS AGRICULTORES

Alexandre INACIO

Em um claro aceno ao agronegócio, o presidente Luiz Inácio Lula da Silva anunciou na quarta-feira (03) o maior Plano Safra da história. A ideia era tentar não desagradar ninguém. Foram organizados dois eventos. O primeiro foi voltado para pequenos produtores e contou com lideranças de movimentos sem-terra e de trabalhadores rurais.

A segunda cerimônia foi direcionada para médios e grandes empresários rurais, grupo em que Jair Bolsonaro encontra uma das suas maiores bases. O ministro da Agricultura, Carlos Fávaro, foi escalado para ressaltar os feitos do governo Lula 3 ao agronegócio. Dois terços de seu discurso foram dedicados às conquistas de sua Pasta. Um terço aos detalhes do Plano Safra em si.

"As pessoas podem até não gostar de nós, mas não estamos aqui participando de um concurso de simpatia. Estamos trabalhando para que essa agropecuária continue sendo uma força na economia brasileira", disse Fávaro. Nem Fernando Haddad escapou. Sucinto, o ministro da Fazenda lembrou que o maior Plano Safra da história estava sendo anunciado, mas fez questão de enfatizar que o segundo maior também fora feito em uma gestão de Lula.



GOVERNO DO AGRO
Presidente Lula fez questão de lembrar aos grandes agricultores que foi durante suas gestões e de Dilma que o setor teve os maiores planos safra

Pouco mais de 73% desses recursos serão para financiar o custeio das lavouras. Os demais 27% serão para investimentos. No que se refere às taxas de juros, os médios produtores terão um custo de 8% ao ano nas linhas de custeio. Já a agricultura empresarial terá que pagar um pouco mais, 12%. Para investimentos, as taxas de variam entre 7% ao ano e 12%, de acordo com cada programa.

PEQUENOS Os recursos para a agricultura familiar também aumentaram. O ministro Paulo Teixeira conseguiu adicionar R$ 4,4 bilhões ao plano apresentado no primeiro ano da gestão de Lula e vai disponibilizar R$ 76 bilhões por meio do Pronaf. O montante representa um incremento de 6,1% sobre a safra anterior. Além de mais recursos, o custo do dinheiro ficará mais barato. Os pequenos agricultores que produzem os alimentos da cesta básica terão uma taxa de juros de 3% ao ano. O novo índice representa um corte de um ponto percentual em comparação aos 4% cobrados dos pequenos produtores na safra passada.

Na visão de Lula, o Plano Safra 2024/25 é "exuberante". Ele reconheceu que talvez não seja tudo o que os agricultores precisam, mas foi o melhor que pode ser feito. E deixou um recado ao agronegócio: "se formos sinceros, se formos honestos entre nós, não precisamos de um compromisso ideológico, não precisa gostar de mim. Eu certamente vou gostar de vocês, porque eu não desprezo possíveis eleitores", disse.



GOSTEM OU NÃO GOSTEM
Para o ministro Carlos Fávaro, objetivo do governo é trabalhar para que o agronegócio seja a força econômica do Brasil

Os afagos a Lula e a tentativa de valorizar o empenho do presidente para com o setor tinham o objetivo de minimizar críticas. Ainda que recorde e 9% maior, os R$ 476 bilhões do atual Plano Safra significam 16,5% menos do que havia sido solicitado. Na prática, a diferença foi de quase R$ 100 bilhões.

Em defesa própria, Lula disse que, possivelmente, o agronegócio nunca teve um presidente com coragem para enfrentar os "desenvolvimentistas das capitais", que tratam de forma pejorativa o crescimento das vendas externas de commodities. "E nunca pedi para qualquer empresário agradecimento. Eu faço por obrigação, porque eu sei a importância da agricultura brasileira e o significado de vocês [empresários rurais]", disse o presidente. E foi além. "Foram nos meus governos e no governo da Dilma, que a gente teve os maiores planos safras da história desse País".

GRANDES Fávaro conseguiu convencer seus pares do Planejamento e Fazenda a adicionarem R$ 36,4 bilhões ao montante da safra passada. Assim, os médios e grandes produtores terão à disposição um total de R$ 400,6 bilhões, um incremento de 10%.

A ECONOMIA VERD



PLANO DE REESTRUTURAR A CADEIA PRODUTIVA EM CIMA DE PILARES MAIS SUSTENTÁVEIS PODE MOVIMENTAR R$ 1 TRILHÃO ATÉ 2030, MAS AINDA ESBARRA EM PROBLEMAS NA MESMA MEDIDA QUE APRESENTA OPORTUNIDADES

Paula CRISTINA

Demanda reprimida. Atenção internacional. Potencial de mercado. São com essas premissas que o governo Lula tenta desatar um nó tão grande quanto suas oportunidades. A economia circular, estrutura de cadeia produtiva que garante tanto a ida quanto a volta de um determinado produto para o descarte correto, é um mercado que pode movimentar R$ 1 trilhão até 2030 no Brasil, se implementado em sua totalidade. Uma cifra enorme, com desafios igualmente grandes. Dilma Rousseff tentou com a Política Reversa, sem sucesso. O Senado debate há sete anos seu próprio texto, mas não avança. Na Câmara são 32 textos que tratam do assunto, nenhum está encaminhado. Agora, Lula lança seu próprio programa e promete resolver impasses entre a indústria e o varejo, além de rever o papel do estado e da sociedade civil nesta equação.

Chamada de Estratégia Nacional de Economia Circular (ENEC) o assunto será ministrado e levado pelo vice-presidente da República e ministro do Ministério do Desenvolvimento, Indústria,

O E DO GOVERNO

Comércio e Serviços (MDIC), Geraldo Alckmin, e tem como objetivo, segundo ele, "promover a transição do modelo de produção linear [aquele que vai da extração, passa pela produção e termina no descarte] para uma economia circular, incentivando o uso eficiente de recursos naturais e práticas sustentáveis ao longo da cadeia produtiva", disse ele.

À DINHEIRO, Alckmin afirmou saber dos desafios que este modelo integrado da cadeia produtiva é desafiador, mas é um passo importante na neoindustrialização que ele tem promovido em sua jornada à frente do MDIC. "Vamos reforçar o papel do governo no fomento a uma indústria sob novos pilares, gerando inovação, novos negócios alinhados ao crescimento sustentável e responsável", disse. Para isso, o projeto vê cinco frentes de atuação, incluindo fomento às empresas à readequação aos novos parâmetros.

Ainda sem valores, datas ou início previsto, a discussão sobre a economia circular é um exemplo de assunto vendável, com ampla aceitação, mas de execução complexa. Com a estrutura de produção brasileira atual, o processo de mudanças dos pilares atuais será custoso e demorado e colocará em rota de colisão os distintos interesses da cadeia produtiva. Para Cesar Longo, professor de logística e doutor em economia circular, o projeto do governo é um embrião, e ainda carrega mais dúvidas que certezas. "Funciona para vender no exterior, mas não há qualquer sinal de execução prática", disse ele. Neste momento, o governo deve focar na redução da poluição e geração de resíduos, estímulo ao consumo sustentável e aumento do ciclo de vida dos produtos vendidos. "Mas ainda não há como colocar na mesa de negociação, por exemplo, a logística reversa".



PRIMEIRO PASSO Para Luisa Santiago, diretora executiva para a América Latina na Fundação Ellen MacArthur, organização especializada, líder em economia circular, há motivos para se comemorar com a ENEC. "Ele demonstra um compromisso do governo em direcionar o país a um desenvolvimento capaz de enfrentar as principais crises ambientais, como as mudanças climáticas, a perda de biodiversidade e a poluição". Para Luísa, a amplitude do projeto mostra o potencial da economia circular, muito além da reciclagem e com foco em agendas de design circular e de regeneração produtiva da natureza, aspectos cruciais para destravar o crescimento econômico mais acelerado dos setores e modelos de negócios alinhados a uma economia circular.

O economista Roberto Fonseca Jr., membro da comissão de meio ambiente da ONU e ex-secretário de Meio Ambiente do Amazonas, afirma ser muito difícil colocar uma estrutura deste porte se não houver amplo apoio dos estados. "A União pode criar diretrizes, o Legislativo também pode regulamentar, mas não será posto em prática se todas as unidades de federação não embarcarem. E não há, neste momento, qualquer sinal de unidade sobre este tema", afirmou. Segundo a ONU, com o potencial brasileiro, seria possível movimentar R$ 1 trilhão até 2030 com a economia circular, se envolvesse desde os catadores até as grandes indústrias. Um número alto e até, neste momento, tão inatingível como o plano de unificação sobre o tema.

CRÉDITO COMO PILAR DO PIB

Com dólar e juros nas alturas, governo deve apostar no aumento da oferta de financiamentos como antídoto para acelerar o crescimento econômico

Jaqueline MENDES



FOTOS: FREEPIK | MARCELLO CASAL JR/AGÊNCIA BRASIL

Duas bolas de ferro estão presas nos tornozelos da economia: juros de dois dígitos e dólar nas alturas. Ambos os fatores – é fato – irão prejudicar a performance da economia neste ano. Mas existe um antídoto para esse cenário: o crédito. O aumento da oferta de financiamentos, turbinado pelo Novo Marco das Garantias, sancionado no fim do ano passado, deve contrabalancear o crescimento econômico, de acordo com a avaliação de especialistas. Isso porque, com a desburocratização e agilidade promovidas pelas novas regras, a oferta de crédito vai crescer gradativamente, estimulando a economia do País. O economista Adolfo Sachsida, ex-ministro de Minas e Energia, afirma que o Marco das Garantias vai dinamizar os mercados de crédito, capital e seguros no Brasil. "As estimativas indicam que só esse novo marco vai gerar R$ 100 bilhões por ano em novas operações de crédito, nos próximos dez anos", disse. "O benefício mais evidente é que será possível usar melhor a garantia que se dá ao banco. Então, quando alguém financia um carro ou uma casa, a garantia é o bem que está financiando. Usando melhor a garantia, as taxas de juros se reduzem e o crédito aumenta", disse.

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) aumentou em 52% a oferta de crédito para pequenos negócios no primeiro trimestre de 2024 em relação ao mesmo período do ano passado. Nos três primeiros meses de 2024, R$ 13,2 bilhões foram aprovados pelo banco de fomento federal aos micro, pequenos e médios empresários, sem considerar os fundos garantidores. Quase 50% dos recursos aprovados pelo BNDES para operações de crédito em 2023 foram para empresas do tipo. Essas aprovações totalizaram R$ 107 bilhões, um aumento de 53% em relação a 2022. Já as concessões de crédito ao consumo têm registrado um aumento significativo. O Banco Central elevou a projeção de alta do crédito livre para pessoa física em 2024 de 9% para 10%, indicando um ambiente mais favorável para o consumo, apesar do cenário de juros.

A importância dessa medida será especialmente benéfica para a população de baixa renda, que enfrenta grandes dificuldades para acessar o crédito, na visão do economista. Com garantias mais robustas e recuperações mais eficientes, os bancos podem oferecer empréstimos com taxas de juros mais baixas, tornando o crédito mais acessível para todos. Um exemplo concreto é o saque-aniversário do FGTS, criado em 2019, que permite empréstimos com taxas significativamente menores devido à garantia associada. "A mesma Caixa Econômica Federal que cobra de 4,5% a 5% ao mês para um empréstimo pessoal, cobra 1,2% ao mês quando se usa o saque-aniversário como garantia. A diferença é a garantia", afirmou.

Atualmente, a relação de crédito-PIB no Brasil é em torno de 54%, enquanto nos Estados Unidos é mais de 100% e em países com o mesmo padrão de desenvolvimento do Brasil é mais de 80%. "Dá para crescermos 30 pontos percentuais do PIB em crédito. Melhorar o crédito significa que uma pessoa com dificuldade vai conseguir comprar uma casa, que um estudante vai financiar seu curso, que um trabalhador vai ter um carro. Essa é uma agenda que podemos avançar rapidamente", disse Sachsida.

O otimismo do ex-ministro se justifica pela perspectiva da economia brasileira, apesar da recente turbulência com os juros e com o dólar. "Antes, havia um fortalecimento de marcos legais. Agora, temos um fortalecimento de investimento público. Há exemplos no mundo onde isso deu certo, como na Coreia. Porém, com a mudança no mix de política econômica, muitos analistas se confundiram e previram recessões que não aconteceram. A confusão é que estão tentando analisar a política econômica atual com um mix que não existe mais. Quando colocamos tudo na balança, vemos que o Brasil pode continuar crescendo de maneira robusta", argumentou Sachsida.





As estimativas indicam que só esse novo marco vai gerar R$ 100 bilhões por ano em novas operações de crédito, nos próximos dez anos"

ADOLFO SACHSIDA
ECONOMISTA

DESBUROCRATIZAÇÃO Como vice-presidente do Itaú por mais de 14 anos e com mais de 30 anos de experiência no mercado financeiro, o vice-presidente da Tecnobank, Luis Otávio Matias, assegura que o processo extrajudicial de recuperação de veículos pelo Novo Marco das Garantias traz mais facilidades na hora de financiar e comprar. "Essa ação pode ser realizada junto aos Detrans por meio de empresas especializadas, e a apreensão será feita por uma pessoa designada pelo banco, tornando o procedimento mais eficiente em custo e tempo", disse Matias. Ele ressalta que esse ciclo reduz a depreciação e as taxas de juros, tornando as parcelas mais acessíveis, aumentando o volume de crédito e permitindo que mais pessoas comprem carros.

Para Matias, com um processo mais eficiente, toda a cadeia produtiva será beneficiada, fabricando mais carros, renovando a frota e retirando de circulação veículos em mau estado. "Exemplos no Brasil, como a recuperação de crédito imobiliário extrajudicial, mostram que o modelo aumenta o volume de crédito, reduz taxas e amplia o acesso, comprovando a eficiência em comparação com processos judiciais."

CONSELHOS MAIS VALORIZAD DIVERSOS E BEM REMUNERAI



ESTUDO DA CONSULTORIA KORN FERRY, DIVULGADO COM EXCLUSIVIDADE À DINHEIRO, MOSTRA QUE OS CONSELHOS DE ADMINISTRAÇÃO DAS EMPRESAS TÊM EVOLUÍDO NOS ÚLTIMOS ANOS, DESFAZENDO ANTIGOS ESTEREÓTIPOS

Jaqueline MENDES

U Poucos departamentos de companhias públicas e privadas no Brasil simbolizam tão bem a desigualdade e segregação do mundo coorporativo quanto os conselhos de administração. Historicamente, as salas de reuniões que decidem os rumos e as políticas das grandes empresas são locais de pele predominantemente branca, do gênero masculino e farto de ricos senhores grisalhos. Aos poucos, no entanto, esse estereótipo está mudando. Um estudo da consultoria americana Korn Ferry, divulgado com exclusividade à DINHEIRO, mostra que os conselhos estão cada vez mais diversos, mais valorizados e, por consequência, mais bem remunerados.

ADOS,
ADOS



O estudo da Korn Ferry destaca avanços significativos na diversidade e na profissionalização dos conselhos de administração no Brasil, embora ainda haja desafios a serem superados para alinhar esses conselhos com os padrões de países mais desenvolvidos. A atenção contínua à transparência, à diversidade de gênero e à remuneração adequada são passos cruciais nesse processo de evolução. Segundo Jorge Maluf, sócio sênior e líder da prática de Conselhos para América do Sul da Korn Ferry, os resultados mais marcantes do estudo deste ano incluem a continuidade do aumento da diversidade de gênero pelo sexto ano consecutivo, a prevalência de mulheres na posição de Governance Officer, e uma maior estabilidade na remuneração dos conselhos em comparação com anos anteriores. Além disso, houve um crescimento na prática de avaliação dos conselhos e uma maior porcentagem de presidentes de conselhos de administração independentes.

Em relação aos estudos anteriores, houve um aumento médio de 8% nos honorários fixos para presidentes e 7% para conselheiros independentes. Notou-se também uma redução na dispersão da remuneração entre conselheiros, com os níveis mais baixos recebendo aumentos maiores. A presença de presidentes de conselho independentes aumentou de 27% em 2022 para 29% em 2023, indicando um maior nível de profissionalização. “O número de mulheres nos conselhos independentes também cresceu de 22% para 26%”, afirmou Maluf. “Além disso, mais empresas estão realizando avaliações formais dos conselhos, subindo de 49% em 2022 para 54% em 2023”, acrescentou.

Em comparação com países desenvolvidos, por aqui tem ocorrido uma evolução da governança corporativa. Embora existam progressos significativos em transparência e busca por conselheiros independentes, ainda há diferenças em relação ao entendimento do papel do conselheiro em comparação com países mais desenvolvidos, segundo Silvia Sigaud, sócia sênior e líder global de agronegócio da Korn Ferry. “Nos conselhos brasileiros, há uma tendência maior de focar na supervisão e controle de indicadores financeiros, enquanto em países com conselhos mais maduros, há uma ênfase maior em orientações estratégicas e tendências de mercado, como inteligência artificial e ESG”, afirmou.

CONSELHOS SOB AVALIAÇÃO

Apesar de 54% das empresas brasileiras terem realizado avaliações formais dos conselhos em 2023, Silvia destacou que ainda há um longo caminho para alcançar o nível de maturidade observado em conselhos de países desenvolvidos. No Brasil, os conselhos demandam maior dedicação de tempo, com mais reuniões e comitês, refletindo um grau maior de envolvimento.

Diante de um cenário de conselhos mais diversos, representativos e estratégicos para a gestão das grandes empresas, há um impacto sobre o retorno financeiro aos conselheiros, por consequência, segundo Maluf. Mas há muito o que avançar. Embora os conselhos brasileiros estejam se aprimorando, ainda há lacunas em comparação com o cenário externo. Atualmente, existe um mercado de conselheiros no Brasil, e o tema da remuneração passou a ser tratado com mais atenção por parte das companhias. Conselheiros requerem remuneração adequada ao risco e à dedicação exigida, permitindo que se dediquem a poucos conselhos com o empenho necessário e sejam adequadamente compensados.





O número de mulheres nos conselhos independentes cresceu de 22% para 26%. E mais empresas estão realizando avaliações formais dos conselhos, subindo de 49% em 2022 para 54% em 2023”

JORGE MALUF
SÓCIO DA KORN FERRY E COAUTOR DO ESTUDO





No País, há uma tendência maior de focar na supervisão e controle de indicadores financeiros, enquanto em países com conselhos mais maduros há uma ênfase maior em orientações estratégicas e tendências de mercado, como IA e ESG”

SILVIA SIGAUD
SÓCIA SÊNIOR E COAUTORA DO ESTUDO



A CREDITAS, FINTECH ESPECIALIZADA EM CRÉDITO, SE ADAPTA AO MOMENTO DA ECONOMIA BRASILEIRA, GANHA RELEVÂNCIA NO MERCADO E FALA EM CRESCER 40% NOS PRÓXIMOS 5 ANOS

Latícia FRANCO

TRANSFORMAR PARA

Para Charles Darwin, pai da teoria da seleção natural, quem sobrevive na natureza não é necessariamente o mais forte, mas sim o que se adapta melhor ao ambiente. Pode-se dizer que na economia e no mercado financeiro também. Permanece quem se adapta ao dinamismo de um setor cercado por crises, tendências, regulamentações. Foi assim a trajetória da Creditas, fintech especializada em crédito, para atingir o breakeven operacional em dezembro de 2023 e o seu primeiro lucro líquido, fechando o primeiro trimestre de 2024 com R$ 1,4 milhão, ante prejuízo de R$ 128,9 milhões no mesmo período em 2023. O resultado não pode ser atribuído apenas à jornada dos dois últimos anos, que reduziu o ritmo de crescimento e cortou custos. Fundada pelo espanhol Sergio Furio em 2012, em São Paulo, a empresa se adaptou a diferentes cenários de juros e contexto macroeconômico brasileiro para se tornar rentável. A Creditas fez a lição de casa. O plano segue o mesmo: oferecer serviços alinhados ao mercado. Hoje, com quase 500 mil clientes ativos, 14 milhões de usuários e receita de R$ 2 bilhões no ano passado, a empresa estima crescimento anual de aproximadamente 40% para os próximos cinco anos. "A meta é atingir R$ 10 bilhões de receita nesse período", afirmou à DINHEIRO Sergio Furio, CEO da Creditas.

Antes de fundar a fintech, o executivo trabalhava com serviços financeiros e bancos nos Estados Unidos. Suas conexões pessoais e o desejo de empreender o trouxeram ao Brasil. A empresa nomeada como BankFacil iniciou as operações em meio a um sistema



A CRESCER

engessado e altas taxas cobradas por bancos na concessão de crédito. Então, atuava como uma solução digital que comparava preços e produtos financeiros para facilitar o acesso às melhores taxas e condições. Foi assim até 2016, quando a empresa mudou de perfil ao oferecer seus próprios créditos com garantia e, de nome: se transformou em Creditas. Foi nesse período em que os produtos de Auto Equity e Home Equity foram criados — e hoje são considerados dois dos três carro-chefes da casa.

Três anos se passaram. As fintechs eram players importantes no mercado financeiro no Brasil e no mundo e, consequentemente, a Creditas decolou também no mercado de consignado privado. Segundo Furio, os investimentos internacionais e a taxa relativamente baixa registrada na época turbinaram os negócios. "Aproveitamos para impulsionar nossos produtos", disse ele. A empresa recebeu aportes ao longo dos anos, mas, nesse período, a rodada de investimento liderada pelo SoftBank, em 2019, no valor de US$ 231 milhões e, aporte de US$ 225 milhões, liderado pelo fundo LGT Lightstone, em 2020, foram significativos. O último conferiu à companhia o status de startup unicórnio, com um valor de mercado de US$ 1,75 bilhão. Uma série de aquisições na expansão de serviços fizeram a receita saltar de R$ 100 milhões, em 2019, para cerca de R$ 2 bilhões, em 2022.

LUCRO Mais uma vez o mercado mudou. Em 2022, o ambiente econômico era mais incerto, com taxas de juros lá no alto e investidores mais retraídos. E mais uma vez a Creditas se adaptou. Como? A empresa buscou algo que não havia surgido durante os anos de crescimento acelerado: o lucro. A jornada para reduzir a queima de caixa envolveu estratégias como enxugar o time pela metade (hoje tem cerca de 2 mil colaboradores), focar em seus principais produtos e investir em tecnologia em busca de automatização. O breakeven e o lucro líquido inédito marcam uma nova fase baseada no crescimento sustentável. "A gente não quer maximizar o lucro. Vamos investir no portfólio", afirmou o CEO.

Para o futuro, a fintech planeja aprimorar as tecnologias para a jornada do usuário e investir em seguros. Em 2021, a Creditas adquiriu a Minuto Seguros. Foi também neste ano que a companhia desembarcou no México. Segundo Furio, a região representa 3% dos créditos, enquanto o Brasil registra 97%. A meta é crescer lentamente por lá. "Estamos aprendendo", disse. Além disso, há rota de expansão que pode focar na distribuição de fundos de investimentos em mercados desenvolvidos como Estados Unidos e Europa. Sobre a possibilidade de abrir capital, o executivo diz desejar aumentar o tamanho da empresa antes de um IPO. Adaptar-se ao mercado para crescer, fortalecer. Seja como for, essa deve ser a máxima da Creditas na nova fase.

R$ 2 BI
FOI O FATURAMENTO REGISTRADO PELA CREDITAS NO ANO PASSADO

R$ 10 BI
É O QUE A EMPRESA ESPERA FATURAR ATÉ 2029

40%
É A ESTIMATIVA DE AVANÇO ANUAL DA FINTECH PARA OS PROXIMOS 5 ANOS



“CONT

TRIBUIR É UM DEVER"

Fundador da Cyrela, uma das maiores construtoras do Brasil, o bilionário **Elie Horn** lança livro de reflexões sobre sua trajetória, quer expandir o movimento de filantropia no País e defende a taxação dos super-ricos

Beto SILVA
Foto **Claudio GATTI**

Impossível ficar indiferente a Elie Horn. A trajetória de vida pessoal, carreira profissional e suas ações na filantropia fizeram dele uma das figuras mais emblemáticas da história empresarial brasileira. O fundador da Cyrela, entre as maiores e mais importantes construtoras e incorporadoras do País, avaliada em R$ 7,6 bilhões, vai completar 80 anos no final deste mês. E segue ativo. Continua na presidência do Conselho de Administração da empresa, participa de reuniões e mostra os caminhos para obter melhores resultados – financeiros e sociais – à sua equipe. Mas sua principal atuação hoje é voltada a projetos sociais. À caridade. Para traduzir essa sua missão, acaba de lançar um livro com suas iniciativas e reflexões intitulado *Tijolos do Bem* (Editora&Livraria Sêfer). Não se trata de uma biografia, apesar de abordar sua trajetória. É uma obra que enfatiza o que Horn faz no presente e o que pensa sobre o futuro. "O bem é a essência da vida. Se não fizermos o bem, nossa vida não tem sentido. É um dever contribuir em vida para o bem-estar do próximo", disse o empresário em sua mansão no nobre bairro paulistano Cidade Jardim, no último dia 27, durante um petit comitê com jornalistas para divulgar o livro e falar sobre sua vida.



RETRATO DE FAMÍLIA
Elie Horn sentado ao lado de seus pais, Rafael e Rachel, junto com os irmãos, quando ainda moravam na Itália, antes da imigração ao Brasil

Com fortuna avaliada em R$ 3,1 bilhões, segundo a *Forbes*, ele foi o primeiro empresário do Brasil a ingressar, em 2015, no movimento americano *The Giving Pledge* (O Compromisso de Doação), fundado por Warren Buffett, Melinda French Gates e Bill Gates, que estimula indivíduos e famílias com grandes fortunas a doar a maior parte de seu patrimônio para a filantropia. Horn se comprometeu a doar em vida 60% de seu dinheiro, o que vem fazendo desde então.

Impossível também discorrer sobre o que faz e o que pensa Elie Horn sem abordar o que ele passou e o que ele construiu em oito décadas de ação e doação. Para traçar um perfil do homem que doa e se doa, é preciso voltar para o início do século passado. E citar Joe Dwek, avô materno de Horn, que fundou em Alepo (Síria) um orfanato por onde passaram 3 mil crianças sem pai nem mãe durante a Primeira Guerra Mundial (1914 a 1918). Essa foi a primeira história familiar que influenciou na formação e na personalidade de Horn.

Outro episódio familiar que contribuiu para o caráter do empresário ocorreu no início da década de 1950. Seu pai era dono de uma loja de tecidos no Líbano. Endividado, faliu. Oficiais de Justiça entraram em sua casa e levaram a maior parte dos móveis. "Uma das cenas mais tristes da minha vida", relata Horn. "Volta e meia me lembro desse episódio e sofro. Foi um trauma que carrego dentro de mim, que criou marcas, algumas não superadas até hoje."

Depois disso, seus pais tentaram a vida na Itália e, em seguida, vieram para o Brasil, conhecido na época como o "País do Futuro" – expressão cunhada em 1941 pela obra de outro judeu que se estabeleceu por aqui, o austríaco Stefan Zweig. Em setembro de 1955, a família judaica tradicional sefaradita ortodoxa cruzou o Oceano Atlântico viajando de terceira classe em um navio. Foram duas semanas em uma cabine que mais parecia um

ENTREVISTA

ELIE HORN, FUNDADOR DA CYRELA

"Todo governo que gasta mais do que deve apanha, cedo ou tarde"



O que é o bem?
Bem é a essência da vida. Não tem nada que valha a pena fazer se não for para o bem. É tudo que dá significado à vida. Estamos a troco de que na Terra? Fazendo o quê? Qual nossa missão? Qual o fim? Por que eu vivo? Porque eu existo? É em razão do bem que decidi escrever esse livro e dar alguns exemplos do que nós fizemos em termos de bem.

O que o senhor vê para o futuro?
Eu sou positivo, sou otimista. Ser otimista ajuda a construir, produzir, ajuda o mundo a crescer. Eu sou muito otimista, não pouco. Muito! Faço 80 anos agora em julho. Eu estou pensando em negócios novos, alternativos, fora da caridade. Negócios produtivos. Não posso parar, não quero parar, só paro no leito de morte. A não produção é o ócio, e o ócio é mortal. Enquanto estiver vivo e consciente, vou trabalhar.

O que mais lhe preocupa?





TRAJETÓRIA RECONHECIDA
Acima, o livro recém-lançado. Ao lado, Elie Horn e a esposa Susy, que junto com ele doou parte de sua fortuna, na entrega do prêmio Empreendedor do Ano (categoria Life Achievement), concedido pela EY neste ano

porão lotado de pessoas. Após o desembarque no Porto de Santos, o destino foi a cidade de São Paulo. Na terra da garoa seu pai se reergueu, criou a família e doou para causas sociais, depois de falecer, 100% do que conquistou. Mais uma lição familiar sobre entrega. "Faça aquilo que ninguém faz e faça a diferença neste mundo", escutava do pai. Horn levou a sério. Após o pai e o avô darem o exemplo e tornarem o ato de doar uma tradição, para ele isso virou uma obrigação.

O COMEÇO Aos 11 anos, o menino que nasceu em Alepo, na Síria, em julho de 1944, caçula de sete irmãos, começou a vender selos usados no Brasil, atividade que fazia também em sua terra natal. Um pouco mais tarde, trabalhou com seu irmão Joe vendendo goma laca e soda cáustica. Depois, atuou com tecelagem. Mas foi no ramo imobiliário que encontrou sua veia empreendedora. Comprava e vendia apartamentos. Um ciclo que deu muito certo no início dos anos 1960, a partir de uma estratégia ousada. Eram 90 dias entre a compra e venda do imóvel, sincronizando o fluxo de caixa para que pagamentos e recebimentos ocorressem simultaneamente. Com o sucesso, Horn e seu irmão foram convidados para uma sociedade com o engenheiro Zolmen Rosenthal em uma administradora de condomínios e construtora. O nome da empresa: Cyrel. Algum tempo depois, Rosenthal saiu do negócio. E Horn acrescentou a letra "A" no final da denominação da companhia, que passou a se chamar Cyrela.

Os dez primeiros anos de Horn no setor imobiliário foram excepcionais. Aos 29 anos, acumulou "um patrimônio substancial". Foi aí que começaram o que ele chama de "testes pessoais" sobre a missão de doar. No início, doações pontuais. Depois, mais estruturadas. Com envolvimento dos seus negócios, inclusive. "Negócios do bem", como define Horn.

Tem algumas coisas que me preocupam, até certo ponto. Como sou positivo, não posso pensar em tragédias. Preocupa-me quando vejo alguém morrendo de fome, porque você é culpado pelo sistema. Quando se vê alguém que morre por falta de medicina, você é culpado. Isso preocupa.

Nunca pensou em ingressar na política?
Graças a Deus, não. Não sou bom para política. Sou muito cru. Não sei, nem quero fazer política.

Os grandes empresários brasileiros já estão bem engajados na filantropia ou precisam fazer mais?
Nunca é demais. Ninguém faz tudo o que pode fazer. A meta da vida é crescer. Se não cresce, morre. No bem é igual. Se não fizer o bem, você morre. Passar por essa vida, viver, sem fazer nada especial, é muito triste. É muito desanimador e triste. Acho que falta mais conscientização. Uma pessoa consciente age diferente.

O governo brasileiro vai levar uma proposta para reunião do G20 para taxar os bilionários. O senhor concorda?
Se for para pagar imposto e fazer o bem, não tem problema. Se eu pudesse determinar algo, eu faria uma política social no tempo, que não muda com os partidos. Algumas coisas seriam tratadas de maneira apolítica pelos governos sucessivos. Sou a favor da taxação para poder ajudar a quem precisa. O problema é mudar a tendência toda vez que muda o partido.

No Brasil, a parte fiscal levanta muitos debates. Existe alguma preocupação sua com o governo?
Todo governo que gasta mais do que deve, apanha, cedo ou tarde. A vida tem algumas verdades. Quem ganha 10 e gasta 11, o que acontece? Tem problemas. Com o País é a mesma coisa.

Como o sr. vê a evolução social do Brasil nos últimos anos?
No País, as empresas privadas pagam 0,2% do PIB para fins sociais. Nos Estados Unidos, isso é 0,8%. Precisamos fazer mais para chegar ao nível americano. É onde queremos chegar. O Movimento Bem Maior (ONG de estímulo à filantropia que conta com nomes como Luciano Huck, Eugênio Mattar, além de Elie Horn como associados) tem como meta chegar a 0,4%. Estamos trabalhando. Não é fácil. Não vamos chegar a 0,4% agora, mas é uma meta.

Existem doações voltadas para o setor imobiliário, para ajudar as pessoas a terem casas?
Pouco. É muito mais aplicado o dinheiro em causas sociais e em educação. Mas no Rio Grande do Sul, recentemente, 40 pessoas (colaboradores) que tiveram suas casas destruídas serão reconstruídas 100% pela Cyrela. Mas é pouco. O segredo é mais educação. Educação é o futuro. Sem educação não tem como avançar.

FOTOS: CLAUDIO GATTI | REPRODUÇÃO

Um deles foi com Roberto Setúbal, ex-CEO e atual co-presidente do Conselho de Administração do Banco Itaú, que procurou Horn para negociar um apartamento em que iria morar com a família. Os dois discutiram o valor do imóvel e não chegaram a um acordo na primeira conversa. Foi preciso marcar uma nova reunião para continuar a negociação. Com a persistência do impasse, o fundador da Cyrela propôs um pacto. "Pague-me o quanto você quiser, e a diferença do valor do imóvel doe para a caridade, para uma causa de sua escolha." Setúbal aceitou a proposta. Autor do prefácio do livro de Horn, o banqueiro revelou que aquele momento o despertou para a filantropia. "Sua proposta de doação do nosso desacordo comercial foi especial, inspirando-me a fazer muitas doações ao longo da minha vida. Aprendi com ele que a razão para doar é a própria doação", disse Setúbal na apresentação da obra.



Sua proposta de doação do nosso desacordo comercial foi especial, inspirando-me a fazer doações ao longo da minha vida ”

ROBERTO SETÚBAL
EX-CEO DO BANCO ITAÚ



Esse modelo foi efetivado "centenas de vezes", segundo Horn. Com Victor Siaulys, fundador do laboratório Aché, foi um pouco diferente. Na primeira reunião que tiveram para negociar um imóvel, Horn se atrasou. Siaulys ficou nervoso. Mas depois entendeu o atraso. O dono da Cyrela estava em sua oração. Passada a tensão inicial, as conversas avançaram e chegaram a um valor, dividido em 10 vezes sem juros. Ao preencher o primeiro cheque, Horn pediu para abater um certo valor. Indagado sobre o motivo, respondeu: "É minha primeira contribuição para sua instituição, a Laramara [Associação Brasileira de Assistência à Pessoa com Deficiência Visual]."

PÉS NO CHÃO Elie Horn flutua. Logo ele que sempre teve os pés no chão para os negócios e seus prédios com fundações bem fixadas na terra. O que faz ele flutuar? O resultado das suas ações sociais. A primeira vez que isso aconteceu foi em 1985. Em um domingo, um senhor bateu à porta de sua casa para pedir ajuda. Disse que precisava salvar a vida de sua filha, com câncer em estágio avançado. O custo para a cirurgia no exterior era alto. A princípio, Horn doaria 10%. Mas o prazo para salvar a criança era curto, e prometeu emprestar a quantia total necessária. Daria condições para o pai ir atrás dos 90% restantes. Meses depois, já curada, a menina foi com sua mãe agradecer a doação. "A alegria que eu senti ao vê-la saudável e feliz me trouxe a sensação de flutuar, como se eu estivesse voando", relatou Horn. Em outra ocasião, já no final da década de 1980, com a crise da hiperinflação atingindo em cheio a economia, ele se esforçava para continuar o trabalho de filantropia. Com dificuldade, decidiu fazer a doação de dois apartamentos para uma instituição. Repentinamente, houve uma grande valorização do mercado imobiliário. Quando a entidade vendeu os apartamentos, recebeu um valor muito maior do que esperava. "Eu me senti flutuando novamente. Um sensação maravilhosa pelo fato de ter ajudado mesmo quando minha situação financeira não estava favorável, e tudo me levava a dizer não."

SOLITÁRIO Tudo isso acontecia de forma reservada. Até 2013, Elie Horn era avesso à exposição pública de suas iniciativas. Foi Aron Zylberman, do Instituto Cyrela, quem o convenceu a divulgar as ações do bem. O



NO THE GIVING PLEDGE, BILIONÁRIOS SE COMPROMETEM A DOAR FORTUNAS

Criado em 2010 pelo megainvestidor Warren Buffett, pelo fundador da Microsoft **Bill Gates** e pela filantropa e empresária **Melinda French Gates**, o The Giving Pledge é um movimento de super-ricos que se comprometem a doar a maior parte de sua riqueza para causas beneficentes, seja durante a vida ou em testamento. Atualmente são 247 pessoas ou famílias que assumiram o compromisso. Eles são de 30 países diferentes e têm entre 30 e 100 anos. Um dos signatários mais recentes é Sam Altman, CEO da OpenIA, que tem revolucionado o mundo com seus serviços de Inteligência Artificial. Elie Horn e a esposa Susy assinaram o termo em 2015. "Como seres humanos, não levaremos nada conosco para o outro mundo — as únicas coisas que levaremos são as boas ações que realizamos neste mundo. Estamos neste mundo para sermos testados, e cada um de nós deve conceder o fruto de suas habilidades", disseram eles, em carta aberta divulgada quando entraram no movimento.

Em seu livro, Horn acrescentou. "Nascemos

FOTOS: NELSON ALMEIDA/AFP | KEVIN DIETSCH/GETTY IMAGES VIA AFP | BENNETT RAGLIN/GETTY IMAGES VIA AFP | STEFANI REYNOLDS/AFP

sem trazer nada material. Morremos sem levar nada material. No meio, brigamos por algo que não trouxemos nem levaremos."

Semana passada, **Warren Buffett**, de 93 anos, definiu em seu testamento que deixará sua fortuna de US$ 130 bilhões para fundo de caridade supervisionado pelos três filhos, Susie, Howie e Peter. "O dinheiro deve ser usado para ajudar as pessoas que não tiveram a mesma sorte que nós tivemos", disse Buffett. Ele é a décima pessoa mais rica do mundo, segundo o Bloomberg Billionaires Index.

No fim de maio, o The Giving Pledge realizou seu 14º Encontro Anual. Em seu discurso, Melinda disse que segue inspirada pelo grupo e grata por fazer parte da comunidade. "Um dos pontos fortes do Giving Pledge é que os membros representam tantos países, gerações e perspectivas diferentes — isso nos ajuda a aprender e desafiar uns aos outros", disse ela, que tem fortuna avaliada em US$ 10,9 bilhões.





Bill Gates, com US$ 134,4 bilhões em patrimônio, afirmou que, diante das crescentes crises globais que colocam demandas adicionais sobre recursos públicos, a filantropia preenche lacunas críticas de financiamento e catalisa inovações que salvam vidas. "Sou grato que tantos signatários do Giving Pledge tenham se mobilizado para agir por meio de sua filantropia."

empresário recorda as palavras que ouviu: "Elie, não seja covarde! As pessoas precisam saber o que você fez para seguirem o seu exemplo". Naquele momento, Horn entendeu que bons exemplos são importantes para motivar as pessoas, e que fazer o bem no anonimato é um ato solitário.

Essa foi uma das principais motivações para assinar o compromisso com o *The Giving Pledge*. As doações estão em pleno andamento. Um comitê formado por 20 pessoas de sua confiança gerencia todo o processo, desde as escolhas das instituições que recebem os aportes, os valores e o fluxo de entregas. São mais de 200 projetos atendidos, entre eles o Amigos do Bem, Gerando Falcões e a Associação Fernanda Bianchini (balé de cegos). "A ideia é nunca parar", disse Horn, que acorda 2h15 da manhã e ainda de madrugada começa sua rotina de cuidados com a saúde física e espiritual — descobriu em 2010 que tem Parkinson. Ele aprofunda seus estudos na filosofia judaica. Faz aulas de natação e musculação, além de sessões de fisioterapia e fonoaudiologia. "Tenho necessidade de aprimorar minha dicção para meu novo desafio: falar em público e motivar empresários."

Seu raciocínio permanece rápido e bem construído. Tem a fala serena, apesar da intensidade reduzida da voz. Ao responder perguntas, lança um olhar vivo e direto a seu interlocutor, uma de suas características marcantes. Para se exercitar, caminha devagar pelo jardim de sua imensa casa e, por vezes, demonstra um certo cansaço. Em algumas ocasiões, recorre a uma cadeira de rodas.

Se as doações não param, o empresário e seus projetos também não. Além do livro, que terá toda a renda revertida para iniciativas sociais, ele encabeça um grupo de 20 executivos que têm se reunido nos últimos dois meses para pensar em soluções para o futuro do Brasil, que serão apresentadas para a sociedade e para os governos. "Essa ONG não tem dinheiro envolvido, é para falar do bem em termos de ideias. É um think tank [grupo de reflexão] de ideias", afirmou.

Enquanto as discussões do grupo avançam, Horn opina sobre a atuação dos governos e dos governantes. O Brasil está na presidência do G20 (grupo das 20 maiores economias do mundo), e na reunião da Cúpula de Líderes, em novembro, o presidente Lula vai defender a taxação de grandes fortunas, uma das bandeiras do atual governo. São 3 mil pessoas no planeta que detêm US$ 15 trilhões em patrimônio. "Se for para pagar imposto e fazer o bem, não tem problema. Sou a favor", defendeu, ao ponderar que a arrecadação deve ser aplicada especialmente em educação e questões sociais.

Elie Horn segue otimista na sua missão de fazer o bem. A Cyrela? Vai bem. Em 2023, registrou receita líquida de R$ 6,3 bilhões (alta de 16%), com lucro líquido de R$ 942 milhões (expansão de 15,1%). A trajetória pessoal do empresário ainda está sendo escrita. E a filantropia está no centro. Os negócios? Está envolvido só com os do bem. Enquanto olha para o futuro e continua cada vez mais engajado com as doações, ele antecipa a frase que desejaria ver escrita na sua lápide: "Esse homem tentou fazer o bem". O verbo tentar foi colocado do alto da sua humildade. Elie Horn faz – e dissemina – o bem.

NOVA ERA DE CUIDADOS DA KIMBERLY-CLARK

Focada no segmento de higiene, a companhia investe cerca de US$ 150 milhões para ampliar capacidade operacional, inovações e marketing no Brasil. Meta é dobrar de tamanho até 2028

Letícia FRANCO



A Kimberly-Clark, multinacional norte-americana de bens de consumo e conhecida por ser dona de marcas como Huggies, Scott, Kleenex e Intimus, iniciou suas operações no Brasil em 1996. Três anos depois, em 1999, Cláudio Vilardo começou sua carreira na companhia. Ele era executivo de vendas da multinacional de tecnologia 3M quando decidiu migrar para a Kimberly-Clark. "Resolvi apostar", disse Vilardo sobre sua decisão de trabalhar numa companhia recém-chegada, mas que já era consolidada fora do País. Na época, o Brasil também era uma aposta para a empresa. Era tudo novo. Corta para 2024. O País tornou-se um dos protagonistas da transformação global anunciada pela companhia em março deste ano. É o seu quarto maior mercado de produtos de cuidados pessoais. Durante as mais de duas décadas, Vilardo também se transformou. Se desenvolveu no setor comercial do grupo, em posições nacionais e regionais. Estava nos Estados Unidos, onde atuava como diretor

 | FOTO: CLAUDIO GATTI

sênior de excelência comercial e transformação da América Latina, quando recebeu o convite para assumir o cargo de CEO da operação brasileira, em novembro de 2023. De volta, a casa é a mesma, mas agora o desafio é comandá-la diante de um novo e ambicioso plano, que prevê dobrar os negócios locais até o biênio de 2027-2028, com foco no setor de higiene pessoal. “Assumo em um momento importante, no qual temos um novo modelo e o Brasil em um patamar de protagonismo”, afirmou o executivo à DINHEIRO.

Com atuação em cerca de 175 países, as receitas da empresa norte-americana chegaram a US$ 20,4 bilhões em 2023, aumento de 1% na comparação anual. Para acelerar o ritmo de inovação, a Kimberly-Clark definiu uma transformação estratégica global, que conta com novo modelo operacional, com três segmentos de negócios. O primeiro consiste em alavancar a América do Norte, responsável por US$ 11 bilhões em vendas anualmente. Outra estratégia é melhorar o mix de negócios de cuidados familiares e profissionais em todo o mundo, que gera cerca de US$ 3,5 bilhões em vendas por ano. Já o último, no qual entra o Brasil, visa impulsionar o crescimento dos produtos de higiene pessoal. Com vendas anuais na casa dos US$ 6 bilhões, a empresa, que foca em produtos para bebês e crianças, femininos e adultos, investirá no Brasil, China, Coreia do Sul, Austrália e Nova Zelândia e Indonésia, que representam 60% de sua comercialização. Segundo dados da Euromonitor, o setor brasileiro de cuidados pessoais movimenta US$ 30 bilhões em valor de vendas a consumidores finais e ocupa o quarto lugar no ranking global.



A OPERAÇÃO DO GRUPO NO BRASIL É DESTAQUE NÃO APENAS EM VENDAS, MAS TAMBÉM NO DESENVOLVIMENTO DE SOLUÇÕES E NOVAS TECNOLOGIAS ”

CLÁUDIO VILARDO,
CEO DA KIMBERLY-CLARK NO BRASIL



ABSORVER O MERCADO
A fábrica de Camaçari (BA) recebeu aporte de R$ 96 milhões para ampliar em 38% sua capacidade produtiva

À frente da jornada de transformação da companhia no Brasil, Vilardo afirmou que o País ganhou destaque nos últimos anos. Em 2018, se tornou centro de inovação para os países da América Latina. Um dos quatro hubs da Kimberly-Clark no mundo. "Somos destaques não só em vendas, mas também com o desenvolvimento de soluções", disse o executivo. Para ampliar a capacidade operacional, tecnologia, inovação e marketing, foram planejados investimentos de US$ 100 milhões para o biênio 2023-2024. Além disso, foram alocados outros US$ 50 milhões para este ciclo, totalizando US$ 150 milhões. Atualmente, seus produtos estão disponíveis em e-commerces e pontos de vendas como supermercados e farmácias. Apenas o canal farma representa 40% do faturamento no Brasil — a receita local não divulgada pela empresa.

REFORMULAÇÃO É possível observar a transformação da operação brasileira com os investimentos da companhia. Em 2023, a fábrica em Camaçari, na Bahia, recebeu aporte de R$ 96 milhões para aumentar sua capacidade de produção em 38%. Segundo a empresa, a unidade desenvolve produtos como absorventes, fraldas e roupas íntimas descartáveis e é responsável por mais de 70% do que é comercializado no Norte e Nordeste. As regiões serão prioridades nos próximos anos, já que "apresentam crescimento maior que outras", disse Vilardo. Segundo ele, este ano será investido 60% mais do que o destinado para a comunicação e marketing locais em 2023. O grupo também possui unidade fabril na cidade de Suzano, em São Paulo. No último ano, a Suzano, empresa brasileira de papel e celulose, e a Kimberly-Clark concluíram o negócio para venda das operações de tissue (papeis sanitários) da norte-americana no Brasil. O acordo incluiu a fábrica em Mogi das Cruzes (SP) e a propriedade das marcas Neve e Grand Hotel. Os demais rótulos serão licenciados para a Suzano por um prazo determinado, de acordo com informações da empresa brasileira. O valor da transação foi de US$ 175 milhões.

Desde então, a Kimberly-Clark produz no País as marcas Huggies, Intimus e Plenitud, que contempla desde bebês a idosos. O grupo é líder nacional de vendas em lenços umedecidos, com Huggies, além de deter maior participação de mercado em absorventes femininos sob o guarda-chuva da Intimus. Para conquistar ainda mais mercado, a companhia aumentou em 40% os investimentos em inovação para lançamentos. Só neste ano, trouxe ao País produtos com boas performances em outros locais, como linha de banho para crianças maiores de três anos (Huggies) e a Poise, da categoria de incontinência urinária. Com novas rotas, a Kimberly-Clark mira a meta de 2028: dobrar o tamanho da operação brasileira. E tudo isso sob comando de Cláudio Vilardo, que há vinte anos decidiu escrever a própria história amarrando seu enredo ao *best seller* que se tornou a Kimberly-Clark.

O RITMO DA KIMBERLY-CLARK

Por dentro dos planos e números da gigante do setor de higiene

US$ 20,4 BILHÕES
Foi o faturamento global em 2023



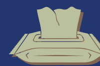
US$ 6 BILHÕES
Por ano em vendas de produtos de cuidados pessoais



4º
É a posição do Brasil no segmento de cuidados pessoais. Representa 60% das vendas ao lado de outros cinco países



1º
Empresa é líder nacional de vendas em lenços umidecidos, com a marca Huggies



US$ 150 MILHÕES
Valor de investimentos no biênio 2023-2024



Fonte: Kimberly-Clark

FOTO: DIVULGAÇÃO



DANTE GALLIAN
É DOUTOR EM HISTÓRIA PELA USP, COORDENADOR DO LABORATÓRIO DE LEITURA DA ESCOLA PAULISTA DE MEDICINA E AUTOR DE *"RESPONSABILIDADE HUMANÍSTICA — UMA PROPOSTA PARA A AGENDA ESG"* (POLIGRAFIA EDITORA)

ESG 20 ANOS: É TEMPO DE ACRESCENTAR UM H

Há 20 anos, no Pacto Geral da ONU, no contexto da ação "Who Care Wins", era apresentado ao mundo o termo ESG, que remete às práticas que deveriam ser adotadas pelas empresas para garantir que suas atividades fossem socialmente responsáveis, ambientalmente sustentáveis e eticamente corretas. Resultado de um longo processo histórico, o ESG, malgrado os desvios, exageros e puerilidades a ele associados, completa duas décadas com indiscutível força mobilizadora.

Ainda que seja inegável o caráter crítico da situação atual em relação aos aspectos sociais, ambientais e éticos do modelo empresarial predominante, há que se reconhecer que não fosse o papel desempenhado pelas ideias associadas ao ESG, o contexto presente seria mais desastroso. É evidente que há muito que se avançar, porém o ESG mostrou ser uma proposta consistente, que parece ter estabelecido base sólida para inspirar e direcionar soluções efetivas para evitar um colapso global. Entretanto, apesar de pertinente, seria esta pauta suficiente para dar conta dos novos desdobramentos aos quais assistimos na evolução do complexo cenário vigente?

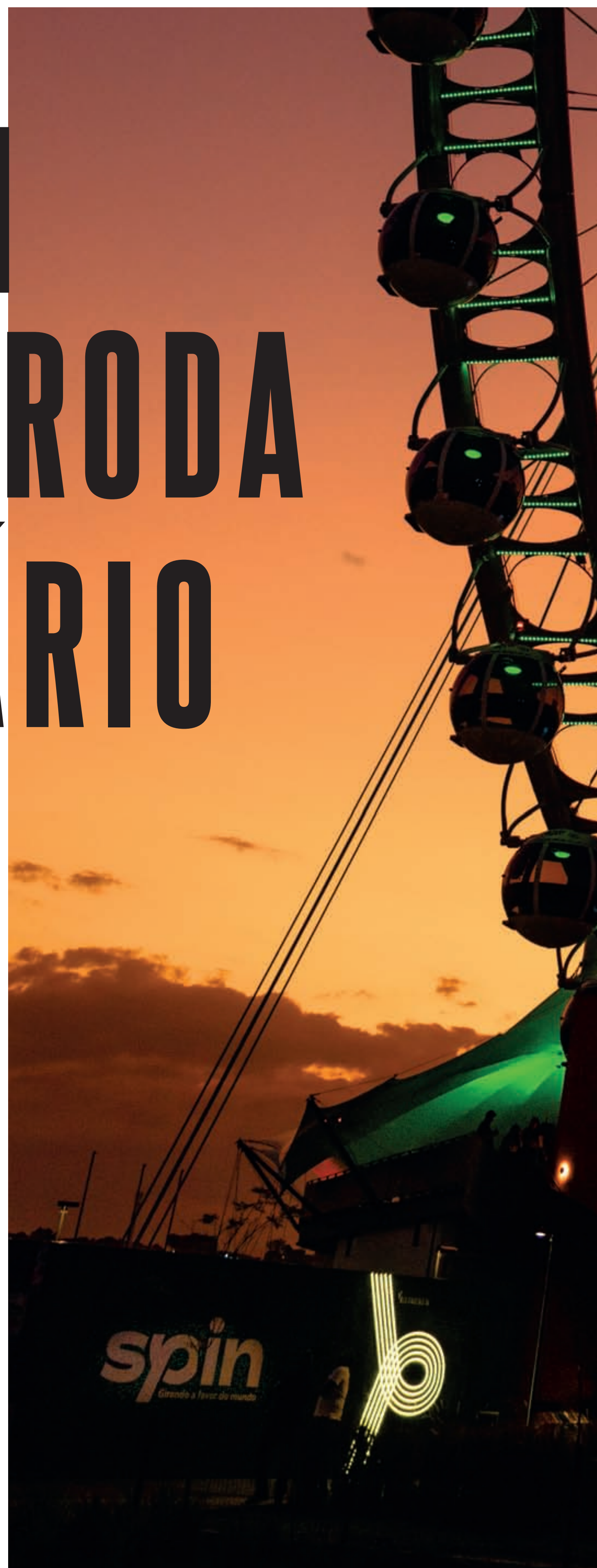
Como se não bastasse o agravamento da crise social e ambiental, sobretudo após a Covid-19, uma nova pandemia aflora com força extraordinária: a dos transtornos psíquicos. Fenômeno antigo e crônico, a vulnerabilidade psíquica, no contexto das transformações tecnológicas, apresenta virulência inédita, impactando o ambiente de trabalho e a dinâmica produtiva das empresas. Nesse sentido, a saúde mental e o cuidado integral despontam como pontos de primeira importância na pauta ESG. Cuidar da saúde mental de líderes e colaboradores aparece como um desafio tão urgente e importante quanto estar atento aos aspectos do impacto social, ambiental e de governança da atividade empresarial. Assim, um quarto pilar se mostra indispensável para o equilíbrio das responsabilidades financeiras, sociais e ambientais que fundamentam as organizações comprometidas com os valores da sustentabilidade: o da Responsabilidade Humanística.

Para responder a esse novo desafio, a ação deve ir além de uma abordagem ambulatorial que caracteriza a noção de saúde mental. Para promover uma autêntica humanização nas empresas, é preciso investir na dimensão da saúde existencial, que consiste no comprometimento com o desenvolvimento integral da pessoa. Trata-se não de "consertar" o indivíduo para que ele siga produzindo, mas de ajudá-lo, pelo conhecimento do humano e do autoconhecimento, a se realizar como ser humano. Tal proposta — que desenvolvi, pesquiso e aplico há uma década — parece ser incompatível com o propósito de uma empresa, que é o da lucratividade. Entretanto, diante da crise atual, parece-me inevitável repensar o propósito central e a hierarquia dos valores das companhias. É chegado o momento de uma mudança radical de mentalidade. É chegado o momento de colocar o desenvolvimento das pessoas como principal propósito da atividade empresarial e pensar o lucro como um meio para se atingir esse propósito. E se quisermos realizar essa revolução, será necessário colocar a sustentabilidade humana-existencial na pauta ESG. Ao comemorarmos os 20 anos do ESG, o que proponho é acrescentar um H à sigla: ESG+H.

> **"Um quarto pilar se mostra indispensável para o equilíbrio das responsabilidades das empresas. Para promover uma autêntica humanização, é preciso investir na dimensão da saúde existencial, no comprometimento com o desenvolvimento da pessoa"**

HEINEKEN GIRA A RODA AO CONTRÁRIO

Beto SILVA



Cervejaria entre no mercado de energia distribuída e avança no seu programa sustentável em parceria com Raízen e Ultragaz, grandes players do setor

A Heineken acaba de entrar no mercado de energia verde. Para anunciar o projeto chamado Spin, a cervejaria realizou no fim de junho um evento de divulgação na maior roda-gigante da América Latina, na Vila Hamburguesa, em São Paulo. E a roda, que geralmente segue no sentido horário, girou em sentido oposto naquele dia, para mostrar que é possível fazer diferente. "É um convite a todos. Para a gente provocar o setor empresarial do Brasil e nós, como seres humanos, que precisamos juntos resolver um problema coletivo. Dá, sim, para ter esperança no futuro", disse o CEO da Heineken Brasil, Maurício Giamelaro. Para escalar essa nova linha de negócio, a companhia tem grandes players do setor como parceiros. Raízen Power e Ultragaz Energia vão operacionalizar o serviço de energia distribuída.

FOTOS: DIVULGAÇÃO







OS PARCEIROS ENTRAM COM O FORNECIMENTO DE ENERGIA E A HEINEKEN COM A BASE DE CLIENTES. É A PONTE ENTRE QUEM PRODUZ E QUEM CONSOME"

RAFAEL RIZZI,
DIRETOR DE NOVOS NEGÓCIOS DA HEINEKEN BRASIL

PROVOCAÇÃO
Projeto Spin foi apresentado em evento na maior roda-gigante da América Latina, em São Paulo, que girou em sentido contrário para chamar a atenção do tema de sustentabildiade

A Heineken já utiliza energia distribuída desde 2021 em suas 14 cervejarias e 30 centros de distribuição no País, que trabalham as 17 marcas do grupo – entre elas, Sol, Amstel, Eisenbahn, Baden Baden, Devassa, Schin, Glacial, Lagunitas, Blue Moon e Tiger. Mais do que isso, já tem 40 mil contratos para fornecimento de energia distribuída a clientes (bares e restaurantes) e consumidores (pessoas físicas). No modelo de negócio da Spin, a Heineken entra como intermediária entre quem vai usar e quem vai vender energia. “Os parceiros entram com o fornecimento de energia e a Heineken usa sua base de clientes. É a ponte entre quem está produzindo e quem quer consumir energia distribuída”, disse Rafael Rizzi, diretor de Novos Negócios da Heineken Brasil.

Com seus 40 mil pontos, a Heineken já é a empresa que mais conecta fornecedores de energia distribuída a clientes no Brasil. Com a divulgação e a formalização do negócios em seu ecossistema, o projeto ganha mais força. A meta é chegar a 50 mil contratos ainda neste ano. Além disso, o compromisso é fazer com que 50% dos 900 mil pontos de venda cadastrados na cervejaria adotem energia renovável até 2030. O desconto na conta de consumo energético é de até 20% para o bar ou restaurante que aderir ao programa, garantem os parceiros.

Como incentivadora e facilitadora da migração de clientes e consumidores para a energia renovável, a Heineken tem



PARCEIROS Bruno Lopes, diretor de Inovação, Comercial e Marketing da Raízen Power, e Luiz Fernando Carvalho, diretor de Novos Negócios e Energia da Ultragaz, estão à frente da Spin junto com a Heineken

adotado a estratégia de chegar a esses potenciais consumidores por disparo de e-mail e contato direto nos pontos de venda. Ao aderir ao programa, o contratante começa a receber dos parceiros Raízen Power e Ultragaz Energia a energia proveniente de fonte solar, eólica, de micro usinas ou biogás. Não muda nada para a pessoa ou estabelecimento que aderir. "A medição e a conta de energia continuam da mesma forma, mas com o desconto na parte de distribuição", explicou Mauro Homem, vice-presidente de Sustentabilidade e Assuntos Corporativos do Grupo Heineken. E a cada contrato fechado, a cervejaria fica com um percentual da venda do serviço. Vira uma receita recorrente para a companhia. "É um projeto autossustentável, pois esses recursos que entram são reinvestidos no programa", completou o executivo, sem revelar valores.

MUDANÇA A geração distribuída é diferente da energia normalmente consumida nos grandes centros brasileiros. O mercado de energia considerado normal chega às casas e estabelecimentos por conexão ao grid nacional, que pode estar em qualquer lugar do Brasil. É energia elétrica que corre pelas linhas de alta tensão de transmissão. Já a geração distribuída é produzida em usinas de energia limpa, que têm de estar mais próximas dos consumidores, dentro da mesma área da atuação da concessionária.

O projeto está disponível nos Estados de Minas Gerais, Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Ceará, Pernambuco, Alagoas, Rio Grande do Norte, Bahia, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e São Paulo (Interior e Litoral). Segundo Rafael Rizzi , o desafio é fazer o consumidor conhecer, acreditar e aderir a esse novo conceito proposto pela Spin. "Mas, com a marca da Heineken e das parceiras Raízen e Ultragaz, esse processo é facilitado", destacou, ao ressaltar que com a linha de energia a empresa trabalha para liderar um movimento de mercado que incentive pessoas e organizações a fazerem parte da mudança.

Para Bruno Lopes, diretor de Inovação, Comercial e Marketing da Raízen Power, uma das três maiores comercializadoras de energia do País, com mais de 90 mil clientes no seu portfólio, a atuação da Heineken gera capilaridade ao programa. Com a base de contatos da cervejaria, os parceiros não precisam montar equipes de vendas e atendimento, por exemplo. "Ampliamos as possibilidades para os consumidores, transformando o futuro e o modo como pessoas e empresas se relacionam com energia, democratizando o acesso àquelas geradas por fontes limpas", frisou.

40
MIL CONTRATOS DE ENERGIA DISTRIBUÍDA TEM HOJE A HEINEKEN

900
MIL CLIENTES, ENTRE BARES E RESTAURANTES POSSUI A CERVEJARIA

Luiz Fernando Carvalho, diretor de Novos Negócios e Energia da Ultragaz, avaliou que parcerias como essa são fundamentais para que o setor privado colabore com a aceleração do processo de transição energética no Brasil. "Entendemos que esse é o papel das empresas nesse momento e temos fomentado cada vez mais conexões com parceiros que tenham essa sinergia conosco", disse. "O mercado de energia é grande e tem potencial de ficar ainda maior, com o avanço da oferta de energia limpa, sustentável e mais barata ao consumidor", enfatizou.

ZERO ÁLCOOL Enquanto avança em sua plataforma de energia, a Heineken lança novos produtos em seu core business, a cerveja. A companhia anunciou a Sol zero álcool, primeira da marca em 125 anos de história. E mais: o Brasil é o primeiro país a produzir essa versão do rótulo de Sol.

Segundo Cecilia Bottai, vice-presidente de marketing do Grupo Heineken no Brasil, desde o lançamento de Heineken 0.0 em 2020, a cervejaria tem desenvolvido produtos destinados a um estilo de vida mais equilibrado, e concretizado um crescimento e credibilidade dentro da categoria. "O mercado de cerveja zero já atingiu quase R$ 1 bilhão só neste ano e teve crescimento de duplo dígito de 2022 para 2023", afirmou Bottai, ao colocar a Heineken 0.0 como responsável pelo desenvolvimento do segmento no Brasil. "Líder tanto em valor quanto em volume", disse a executiva.

Iniciativas que fazem a Heineken ter performance ainda mais relevante no Brasil, seu maior mercado no mundo e onde investiu R$ 4,5 bilhões desde 2017. E contribui de forma substancial para as receitas da companhia, que em 2023 faturou globalmente 30,3 bilhões de euros. Com a roda girando ao contrário e as vendas a favor.

 FOTO: DIVULGAÇÃO



LUÍS GUEDES
PROFESSOR
DA FIA BUSINESS
SCHOOL

RESULTADOS EM VEZ DE ENTREGAS

As entregas não deveriam importar tanto assim. A ênfase na produção, atento leitor, ligada leitora, é coisa da revolução industrial. A busca pela velocidade pode acabar sendo um fim em si mesmo e produzir uma desconexão entre os esforços da equipe de produto e os objetivos gerais do negócio. As entregas aspiram promover mudanças significativas no comportamento dos clientes (usuários, colaboradores, cidadãos, parceiros). Com essas novas funcionalidades que entregamos nos produtos, podem executar suas tarefas mais rapidamente, com mais conforto, podem aumentar suas capacidades, desfrutar de momentos memoráveis. Mas essas entregas somente fazem sentido completo para a empresa competitiva quando por meio desse encantamento atingimos resultados de negócio estrategicamente concebidos. A depender do momento e da visão da companhia, pode-se esperar como resultado o aumento de receita, de margem, de *marketshare*, taxas de retenção mais altas, diminuição de custos operacionais...

> “Entregas valorosas para o cliente que não repercutem no resultado são uma ilusão de sucesso. Sob a influência da equipe de produto, elas devem estar alinhadas com a visão estratégica mais ampla, que remete à geração continuada de valor da companhia”

Uma entrega valorosa para o cliente que não repercute no resultado é uma ilusão de sucesso.

Demanda-se da liderança do time de produto uma mentalidade centrada na gestão por resultados, em que pesem o clamor pela agilidade, tão na moda nesses tempos acelerados. As entregas dizem respeito à repercussão nos clientes dos nossos produtos e serviços inovadores – o tema é sexy e cheio de métricas e formas de avaliação. As entregas costumam ser representadas por uma lista de funcionalidades, laboriosamente prototipadas e validadas. Nesse campo os designers se espalham e fazem coisas de cair o queixo. As entregas estão sob o arco de influência da equipe de produto, mas o ponto desse articulista é que devem estar alinhadas com a visão estratégica mais ampla, que remete à geração continuada de valor da companhia. Os guias da equipe de produto em direção a um portfólio consistente e robusto devem refletir um entendimento profundo da estratégia e do valor que se espera gerar (o tal “resultado”). Em última instância, as entregas têm um compromisso duplo: com clientes e com a sustentabilidade econômica da companhia.

Um escorregão que observo em times de desenvolvimento de produtos é supor que o trabalho termina na entrega das funcionalidades inovadoras e desejadas pelo cliente. Isso pode resultar em uma mentalidade de "fábrica de funcionalidades", onde o foco está na entrega de funcionalidades em vez de fazer girar a roda de valor da companhia. Para evitar isso, os designers de produto precisam estar profundamente conectados aos problemas que estão resolvendo com cada funcionalidade e, ao mesmo tempo, devem ser arquitetos de como a companhia irá se apropriar de parte do valor que está sendo gerado para o cliente. O sucesso deve ser medido pelo impacto na vida dos clientes e pela sustentabilidade e crescimento do negócio.

Cabe à liderança garantir que as equipes de produto tenham entendimento dos objetivos mais amplos do negócio. Assim se pode delegar autonomia e esperar uma combinação equilibrada de felicidade do cliente e resultados dos quais todos se orgulhem. Objetivos compartilhados com boas pessoas estão sempre no caminho crítico do sucesso. Na vida também é assim.



FÔLEGO PARA A CONSTRUTORA ODEBRECHT

Em processo de Recuperação Judicial, a empresa vai em busca de financiamento para encontrar saídas e pagar seus credores

Regina PITOSCIA

FOTOS: NELSON ALMEIDA/AFP | DIVULGAÇÃO | YASUYOSHI CHIBA/AFP

Os ventos parecem favoráveis para que a Odebrecht Engenharia e Construção, a OEC, seja bem-sucedida em seu pedido de Recuperação Judicial, que chegou à Justiça e foi concedido no mesmo dia, no último 27 de junho. Trata-se de uma parte do Grupo Odebrecht, afundado em escândalos de corrupção e enredado nas malhas da Lava Jato. Para se livrar ao menos em termos de marketing, a holding passou a se chamar Novonor, e em 2020 foi obrigada a recorrer ao processo de recuperação de todas suas empresas. À época, a OEC também participou do processo por ser uma co-obrigada em compromissos do grupo, mas nesse momento é exclusivamente a construtora que pede água e tempo por meio judiciais para tentar se reestruturar.

A OEC carrega hoje dívidas em um total estimado em R$ 25 bilhões, a maior parte dela refere-se a bônus emitidos no exterior. "Na recuperação judicial, os credores até podem mover ações, mas não executar a dívida, expropriar, pegar o dinheiro, ou ativo da empresa" explica Edemilson Wirthmann Vicente, do Wirthmann Vicente Advogados e presidente da Comissão de Recuperação Judicial da OAB. "Esse fôlego é dado para a empresa conversar, negociar com os credores com a meta de viabilizar uma nova estrutura de capital" complementa. Há um prazo inicial de 180 dias para esse processo, que pode ser prorrogado por igual período, mas que em algumas decisões do tribunal poderá ser ainda mais elástico.

No caso da OEC, há indicações de que a saída de pagamento aos credores será pavimentada por meio de um DIP (*Debitor In Possession* em inglês), um instrumento que permite à empresa trazer recursos desde o início da recuperação. Ainda não é oficial, mas já se fala que foi costurada uma operação de financiamento da ordem de R$ 650 bilhões, que sairá dos cofres do BTG Pactual. Na prática, o banco compraria bônus emitdos pela construtora, o que o coloca em posição de relevância entre os credores da empresa. Os ativos geralmente são colocados como lastro da operação.

R$25 Bilhões

É O TAMANHO DA DÍVIDA DA EMPRESA

R$650 Bilhões

É O TOTAL DO FINANCIAMENTO PARA A SALVAR A OEC

Com recursos em caixa, a empresa terá condições não só de tocar seus atuais projetos como viabilizar novas propostas. Dessa forma, também poderá vincular esses recebíveis, esse direitos, à quitação de seus compromissos, explica Wirthmann. Nos próximos 60 dias a empresa vai ter de apresentar um plano prevendo a equalização do passivo, quer dizer, definindo as condições para parcelamento da dívida, redução do montante do principal, entre outras. A indicação de que o processo está maduro é a declaração da empresa que boa parte desses credores foi composta, o que agiliza a aprovação do plano. Nessa etapa há uma discussão tanto sobre a existência dos créditos, a legitimidade de cada credor, e a correção de valores que estão sendo discutidos. O passo seguinte é a realização de uma assembléia geral de credores, que decidem se aprovam ou não o plano.

ACORDO PRÉVIO Em justicativas para recorrer à retaguarda da Justiça com objetivo de colocar a casa em ordem, a empresa elenca algumas razões. Entre elas o próprio acordo feito com credores em 2020 e não cumprido. Nele, o Grupo Odebrecht teria um prazo para que as dívidas fossem quitadas em 4 ou 5 anos. Além disso, apontam problemas de produção durante a pandemia da covid-19, além da falta de interesse dos governos em obras de infraestrutura no País. Mas agora, os ventos parecem ter mudado, e as perspectivas são mais favoráveis.

A OEC aponta um estoque de projetos na casa de US$ 5 bilhões, entre as 31 obras no Brasil, como o Rodoanel em São Paulo, e no exterior, como as obras no porto de Miami. A empresa reconhece que há as impossibilidades atuais, mas afirma existir perspectivas favoráveis que permitem a sua reestruturação. "Há uma questão, que ainda vai ser avaliada, que é a consolidação processual das empresas, ou seja, mostrar que essas companhias realmente reúnem os elementos necessários para participar conjuntamente do processo", esclarece o advogado. A ideia aqui é e que, pro exemplo, uma empresa que não tenha relação com o grupo se beneficie com financiamento de dívida.

MOTIVOS DA QUEBRA
Rastros da Lava-Jato, pandemia, e queda na demanda por infraestrutura estão entre os motivos da ruptura financeira da empresa



TRANSFORMAÇÃO DIGITAL IMPULSIONA CRESCIMENTO E EFICIÊNCIA NA COMPANHIA, UMA DAS MAIORES OPERADORAS LOGÍSTICAS DO BRASIL E MERCOSUL

Allan RAVAGNANI

BBM AGORA ENTREGA MAIS TECNOLOGIA



Desde suas origens, há 27 anos, a BBM Logística percorreu um longo caminho, firmando-se como uma das cinco maiores operadoras logísticas do Brasil e do Mercosul. Com uma frota de 4,5 mil veículos e mais de 20 milhões de entregas anuais, a empresa se destaca pela escala de suas operações e pela ousadia de transformar seu modelo de negócios. A partir de sua sede em São José dos Pinhais (PR), a BBM, com um faturamento anual superior a R$ 2 bilhões, lidera o que chama de "revolução silenciosa" ao se propor a ser uma empresa de tecnologia que transporta cargas.

No mercado brasileiro de transportadores, onde 95% são pequenos negócios ou entregadores individuais, a BBM, figura entre as cinco maiores companhias do setor, que somadas detêm apenas 5% de todo o bolo. Antonio Wrobleski, presidente da companhia, conversou com a DINHEIRO sobre esse imenso potencial de crescimento. "O setor de logística cresce,





Quem, neste ramo, não investir em novas tecnologias, está fadado a quebrar em menos de cinco anos"

ANTONIO WROBLESKI
CEO DA BBM LOGÍSTICA

historicamente, três pontos percentuais acima do PIB, o e-commerce não para de ganhar espaço, então o trabalho vai continuar existindo, mas quem aprender a utilizar a tecnologia nesse negócio vai sair na frente", afirmou.

A BBM não nasceu grande, mas sempre teve grandes ambições. Liderando a companhia há 10 anos, Wrobleski implementou um grande salto de crescimento. Nos últimos anos, para se enquadrar entre as maiores do País, a empresa passou por um ciclo significativo de aquisições, incorporando a Transeich em 2018, a Translovato em 2019, a Translag e a Diálogo em 2020, consolidando sua presença no mercado. Listada no Bovespa Mais desde 2020, que permite um acesso gradual ao mercado de capitais, o CEO prepara a abertura de capital (IPO) da companhia para 2026.

O executivo, faixa preta de jiu-jitsu há 15 anos, exemplifica utilizando a disciplina e a determinação necessárias para guiar essa transformação. "Se não utilizar tecnologia na área de transportes, a empresa morre em pouquíssimos anos", completou. A fala de Wrobleski, filho de um refugiado polonês, faz ainda mais sentido quando ele exemplifica. "Digitalizar não é só ter um site, mas é automatizar o processo de logística, conectando todas as pontas, otimizar a mão de obra, reduzir gargalos e dar mais transparência aos envolvidos, desde a empresa que vende, o transportador e o consumidor final."

A introdução de Inteligência Artificial, análise de dados e gestão automatizada têm desempenhado um papel bastante relevante na redução de custos e no crescimento financeiro da companhia. "Dentro dos investimentos da empresa, estão IA e Big Data para ajudar na implementação de soluções que conectam e gerenciam os processos em tempo real. A partir disso, usaremos os dados coletados para gerar as melhores soluções para o cliente", disse o executivo.

Entre as tecnologias já implementadas estão sistemas de rastreamento que monitoram veículos, cargas e motoristas, garantindo maior controle e segurança nas operações. A IoT (Internet das Coisas) permite a troca de informações entre diferentes dispositivos e equipamentos, ampliando a conectividade e a eficiência. A IA está sendo utilizada tanto por funcionários quanto por clientes. Internamente, a tecnologia auxilia na produtivi-



FROTA INTELIGENTE O uso da tecnologia na logística reduz os custos de viagem, economiza tempo, combustível e reduz a poluição e o desgaste da frota

dade ao fornecer respostas rápidas sobre a logística, como identificação de cargas que possam não cumprir os acordos de nível de serviço (SLA) e determinação dos melhores horários e rotas para envio. "O grande benefício é que a IA vai trazer as informações até as pessoas em vez das equipes analisarem dados do passado de forma manual. A solução faz isso e traz insights para aprimorarmos o processo, reduzindo cada vez mais as perdas", destacou Wrobleski. Para os clientes, a IA está disponível através do portal, permitindo consultas e simulações como previsão de entrega e rastreamento de cargas. Isso proporciona maior visibilidade e transparência nas operações logísticas.

Há também a aplicação de ferramentas de IA na manutenção preventiva dos veículos. Fato este que já está trazendo resultados positivos. A combinação de inteligência artificial com análise preditiva permite identificar possíveis problemas antes que eles ocorram, como o desgaste dos pneus dos caminhões, o que garante maior segurança nas estradas. Além disso, com a digitalização, a BBM também está otimizando suas rotas e planejamentos de viagens, analisando dados sobre tráfego, demanda de clientes, restrições de transporte e condições climáticas, melhorando cada vez mais a eficiência e a rapidez nos processos.

4,5 MIL VEÍCULOS É O TAMANHO DA FROTA DA BBM LOGÍSTICA

20 MILHÕES DE ENTREGAS SÃO FEITAS POR ANO PELA COMPANHIA

15% DE AVANÇO NO FATURAMENTO É ESPERADO PARA 2024, COM FORTE IMPULSO DO E-COMMERCE

10% DE REDUÇÃO NAS DESPESAS É PROJETADO COM O MAIOR USO DE NOVAS TECNOLOGIAS COMO A IA

PROJEÇÕES Para 2024, a BBM prevê continuar otimizando suas operações e investindo em tecnologias avançadas. A empresa planeja expandir o uso de sua plataforma digital para garantir que todas as operações de carga fracionada estejam integradas até o final do primeiro semestre. Wrobleski não abriu os números do investimento. "Como ainda não temos capital aberto, podemos segurar um pouco a curiosidade da concorrência. Mas é bastante", ressaltou.

Na ponta da redução de custos, aumento da produtividade, rentabilidade e gestão das despesas administrativas, o CEO tem promovido uma racionalização dos processos e maior sinergia entre as áreas. O projeto Plataforma Digital segue em andamento, e o programa de excelência operacional, BBM Lean, em execução, com treinamento de pessoal e introdução de novos controles. Durante o primeiro trimestre, a BBM otimizou a estrutura da operação no setor florestal, reduzindo seu tamanho nesse segmento. A execução da Torre de Controle continua em evolução, com a introdução de controles mais rígidos sobre os custos com pneus, combustível e manutenção dos equipamentos. Os treinamentos das equipes através dos programas de "kaizens" seguem em andamento, além da aplicação de um roteirizador próprio, que vai trazer uma redução na quantidade de quilômetros rodados, além dos projetos de reorganização da malha logística, que tem o objetivo de reduzir em até 25% os custos com armazéns logísticos e melhorar a eficiência e competitividade da rede logística.

 FOTO: HAND-OUT



HEVERTON PEIXOTO
ENGENHEIRO CIVIL COM MBA EM CORPORATE FINANCE NO INSEAD, CEO DO GRUPO OMNI E CONSELHEIRO DO INSTITUTO DE INOVAÇÃO EM SEGUROS E RESSEGUROS DA FGV

LIDERANÇA É UMA VIA DE DUAS MÃOS

As redes sociais transformaram profundamente o cenário da comunicação no mundo corporativo. Externamente, elas ampliaram a força das empresas e dos colaboradores, que as utilizam como ferramenta para expor opiniões, abordar temas relevantes para elas e para o setor nos quais atuam, comunicando-se com todos os seus stakeholders. No âmbito interno, mudou o que era uma comunicação mais hierárquica e centralizada, que abafava a voz das equipes nas companhias.

Se antes muitos chefes agiam como super-heróis inabaláveis, inquestionáveis e inacessíveis, a chegada das plataformas colaborativas e da gestão humanizada mudou a realidade. Cada vez mais o ambiente de trabalho tem se tornado um espaço para compartilhar ideias, sugerir projetos e manifestar ativamente a vontade de participar de comitês, incluindo os de tomada de decisão.

Com a gestão humanizada, esse perfil de chefe foi cedendo espaço para líderes que questionam, mas que também ouvem, já que, como humanos que são, têm incertezas. A escuta ativa – uma habilidade crucial na comunicação interpessoal que envolve concentração completa no que o interlocutor está dizendo, compreendendo suas palavras e respondendo de maneira apropriada – passou a ser uma *soft skill* cada vez mais desejada pelas áreas de seleção das empresas.

O gestor com perfil eloquente, que está o tempo todo direcionando a equipe, pode exercer uma gestão humanizada? Claro que sim. Muitos desses líderes ganharam posição de destaque por raciocinarem rápido, que é um ponto forte e valorizado, já que beneficia toda a empresa. Se ocupam tal posição é porque certamente têm outras habilidades igualmente apreciadas. E se precisam desenvolver a prática da escuta ativa, isto pode ser trabalhado. Afinal, todos temos fortalezas e pontos que precisam de burilamento.

Uma pesquisa recente ouviu 387 profissionais e perguntou o que mais tem faltado por parte dos líderes. A primeira ação a ser citada foi apoio (habilidade citada por 32,4%), seguida de comunicação (27,8%), liderança (19%), capacidade de decidir (17%) e objetividade (12,7%).

A capacidade de fornecer orientação clara e estratégica inclui definir metas, delegar responsabilidades e atividades alinhadas com os objetivos organizacionais para as tomadas de decisões. Dessa forma, o gestor pode ser eficaz e buscar inspirar sua equipe, definindo e orientando o caminho para atingir as metas estipuladas, contribuindo para um exercício de trabalho focado e produtivo, no qual os colaboradores se sentem parte mesmo quando não participam da tomada de decisão.

A habilidade de expressar ideias de forma direta e persuasiva também pode ser vantajosa, uma vez que o gestor pode influenciar positivamente nas ações da equipe e nas percepções dos stakeholders. Desta forma, garantem que suas ideias sejam compreendidas e consideradas – e não impostas.

Com isso, vale o convite para todos os líderes refletirem sobre como estão se comunicando, se estão realmente ouvindo atentamente suas equipes. Isto pode ser conferido por meio de feedback direto e autoavaliação regular.

O feedback pode apontar como as mensagens do líder são recebidas pela equipe, se são claras, inspiradoras e alinhadas com os objetivos da empresa. Já a autoavaliação permite que os gestores identifiquem onde estão se destacando, como na capacidade de tomada de decisão, na orientação do time, na empatia e no julgamento em situações complexas.

A autoavaliação é muito importante no protagonismo da carreira. Com ela é possível repensar pontos de destaque na liderança e criar oportunidades de aprimorar habilidades de comunicação, bem como demonstrar um compromisso contínuo com o crescimento pessoal e profissional. Isso cria um ambiente de trabalho mais colaborativo e eficaz, em que todos se sentem valorizados e motivados a contribuir para o sucesso. S

EM BUSCA DA REPUTAÇÃO PERDIDA

Vinícolas brasileiras tiveram suas imagens duramente arranhadas após serem envolvidas em casos de trabalho análogos à escravidão em 2023. Um ano e meio depois, algumas ações têm sido implementadas para corrigir as falhas. Seriam suficientes?

Alexandre INACIO



 FOTOS: ANDERSON PAGANI | DIVULGAÇÃO



NOVOS FOCOS
Mais atenção para a gestão da cadeia produtiva e compliance, além de segurança alimentar, entraram no radar da Aurora, Salton e Garibaldi com assinatura do TAC

No início do ano passado, o setor vitivinícola nacional enfrentou uma das suas maiores crises da história. Os problemas não eram de ordem econômica ou financeira, tampouco de oferta e demanda. A tensão que ganhou holofotes em todo o país envolvia 207 trabalhadores, resgatados pelo Ministério Público do Trabalho (MPT) de condições análogas à escravidão em Bento Gonçalves, na Serra Gaúcha, em propriedades ligadas às vinícolas Aurora, Salton e Garibaldi.

Quase um ano e meio depois, um Termo de Ajustamento de Conduta (TAC) assinado, alguns milhões desembolsados em multas e indenizações e o olhar ainda mais atento dos fiscais do MPT, alguns avanços começam a florescer nas terras gaúchas. O Conselho de Administração da Cooperativa Vinícola Aurora acaba de aprovar a criação do Comitê de Sustentabilidade. O órgão interno irá coordenar e desenvolver todas as ações e estratégias ESG da empresa e responderá diretamente ao conselho.

“Desde o ano passado estamos em uma curva constante de aprendizado. Nesse período, percebemos que apesar da sigla ESG ser relativamente nova, todos os aspectos que a envolvem sempre estiveram inseridos nos princípios do cooperativismo. O ESG está muito mais próximo de nós do que imaginávamos”, disse Rodrigo Valério, diretor de marketing e vendas da Vinícola Aurora, em entrevista à DINHEIRO.

O novo comitê será permanente, formado por sete membros, dos quais dois serão independentes. Os integrantes terão mandato de dois anos e a ideia é que haja um rodízio entre os membros. Ainda que não tenha um caráter decisório, será do novo comitê a responsabilidade de oferecer a orientação técnica para as instâncias internas da cooperativa. “Estamos trabalhando e atuando para que aquilo que aconteceu nunca mais ocorra na Aurora ou em nenhuma propriedade de um cooperado nosso”, disse Valério.

A criação do comitê de sustentabilidade é uma das etapas da estratégia criada pela empresa para superar a crise do ano passado. Depois de fazer um diagnóstico, ouvir os principais públicos de interesse — desde funcionários, fornecedores, clientes, consumidores e órgãos públicos — a Aurora vai apresentar ainda julho sua primeira matriz de materialidade, uma ferramenta que classifica os temas de maior impacto para a empresa e demais elos de sua cadeia de produção.

Em paralelo, a Aurora contratou a Escola de Negócios da Pontifícia Universidade Católica do Paraná (PUC-PR) para revisar e aperfeiçoar as normas de compliance da cooperativa, especialmente nos processos que regulam as relações com colaboradores, parceiros e terceirizados. A previsão é que o trabalho seja concluído até janeiro de 2025.

As medidas adotadas pela Aurora seguem uma linha semelhante já adotada por outra empresa também envolvida no escândalo de 2023. A Salton já publica seu relatório de sustentabilidade e sua matriz de materialidade desde 2022, antes mesmo da crise do ano passado. A ação do MPT, que culminou na assinatura do TAC, fez com que a Salton mudasse algumas prioridades de sua estratégia, passando a dar mais atenção para a gestão da cadeia produtiva e compliance, para suas prioridades estratégicas e para a segurança dos alimentos.

Ainda que hoje as empresas tenham implementado uma série de ajustes, como a eliminação da terceirização das contratações durante a colheita da uva, mecanização de alguns processos e mudanças em suas governança, e até mesmo reconheçam sua parcela de responsabilidade no caso, nem sempre foi assim. À época, ficou constatado que os trabalhadores resgatados em situação análoga à escravidão eram contratados pela Fênix Serviços Administrativos, que prestava serviço às vinícolas.

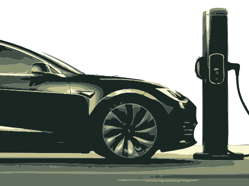
Houve uma tentativa inicial de desvincular a atuação das empresas da prestadora de serviço, o que não repercutiu nada bem. Além disso, falas xenófobas presenciadas na câmara de vereadores, posicionamentos condenáveis por entidades de classe, além do próprio silêncio inicial das envolvidas criaram um ambiente hostil contra a imagem das empresas.

Se a reputação das vinícolas ficou em algum momento arranhada, nos negócios a crise não pesou tanto. No ano passado, a Aurora teve o melhor desempenho da sua história, com as vendas da empresa crescendo 4% e alcançando R$ 786,2 milhões. Para 2024, o crescimento projetado é de 10%, com a meta de chegar a R$ 1 bilhão em 2026. No caso da Salton, a receita avançou 12% em 2023, para R$ 567 milhões. Para este ano, a expectativa é de um novo crescimento de dois dígitos, na casa de 15%.

PARA QUE CÂMERAS NOS AIRPODS DA APPLE?



Os AirPods da Apple podem vir com câmera nos modelos a partir de 2026. E você deve estar se perguntando: para que câmera em fones de ouvido? Calma. Faz sentido. Vamos explicar. Não é qualquer câmera. É infravermelha, integrada aos fones, para gerar experiências espaciais. Essas câmeras seriam semelhantes ao Face ID recebido no iPhone e detectam mudanças na imagem ambiental. Por exemplo: um usuário poderia assistir a um vídeo com o Vision Pro (o óculos de realidade virtual da Apple) e os AirPods ligados e, quando virasse a cabeça em uma direção específica, a fonte sonora vinda daquela direção poderia ser enfatizada para aprimorar a experiência. Mesmo sem as câmeras infravermelhas, a Apple planeja habilitar alguns novos recursos para AirPods com iOS 18, incluindo novos gestos com a cabeça, como balançar a cabeça para atender ou recusar uma chamada.



4 MINUTOS E 37 SEGUNDOS

Esse foi o tempo que a Nyobolt levou para carregar de 10% a 80% a bateria de um veículo elétrico. A startup do Reino Unido alcançou o feito em uma pista de corrida em Bedford, na Inglaterra, usando seu próprio carro esportivo elétrico especialmente projetado e equipado com sua própria bateria. Os detalhes do projeto ainda estão em segredo. Mas os resultados já surpreendem.

BRASIL NA MIRA DOS HACKERS

Apenas no mês de maio, os brasileiros foram alvo de mais de 60 milhões de tentativas de infecção por malware. O número está na pesquisa da NordVPN, multinacional especializada em cibersegurança. O estudo aponta ainda que sites de conteúdo adulto, hospedagem de vídeo e imitações de marcas famosas são os preferidos dos hackers. Veja os principais insights:



60 milhões de tentativas de infecção por malware sofreram os brasileiros em maio



3 milhões de incidentes relacionados a malware foram registrados

3º país mais afetado entre todos os usuários do Threat Protection Pro (software de proteção da NordVPN) nas Américas



24 milhões de links maliciosos bloqueados em sites de conteúdo adulto



99% de todos os ataques de phishing usam apenas 300 marcas para enganar os usuários



86 mil URLs falsas usaram a marca Office365 e foram descobertos



39 bilhões de rastreadores foram bloqueados pelo Threat Protection Pro desde 1º de janeiro



28% dos rastreadores estavam hospedados em sites de vídeo gratuitos



5 bilhões de anúncios intrusivos bloqueados

INFOGRÁFICO: FABIO X | FOTOS: AFP | NALATA | DIVULGAÇÃO

"TODOS OS DIAS ENFRENTAMOS AMEAÇAS CIBERNÉTICAS SEM SEQUER PERCEBER. MESMO QUE NÃO VEJAMOS MALWARES OU RASTREADORES A OLHO NU, OU POSSAMOS LIDAR COM A IRRITAÇÃO CAUSADA POR ANÚNCIOS INTRUSIVOS, ISSO NÃO NOS SALVA DE PROBLEMAS GRAVES DE PRIVACIDADE E CIBERSEGURANÇA. DEVEMOS MELHORAR NOSSO CONHECIMENTO E USAR FERRAMENTAS TECNOLÓGICAS CONFIÁVEIS PARA EVITAR ESSAS AMEAÇAS."

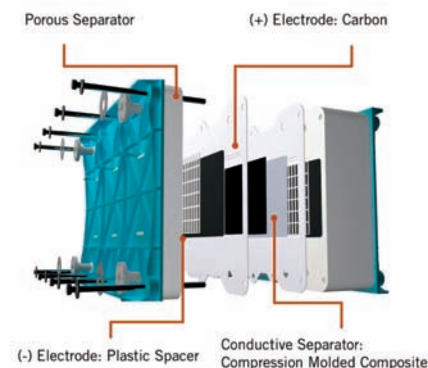


ADRIANUS WARMENHOVEN, CONSULTOR DE CIBERSEGURANÇA DA NORDVPN



UMA BATERIA DIFERENTE NO AEROPORTO DE SCHIPHOL

O Aeroporto de Schiphol, na Holanda, está testando um tipo incomum de bateria que pode ser uma forma melhor e mais barata de armazenar energia eólica e solar. Desenvolvido pela startup americana ESS, o dispositivo é conhecido como bateria de fluxo de ferro. O terminal tem alimentado algumas de suas unidades de energia elétrica terrestre, para fornecer eletricidade a aviões estacionados para operar sistemas como luzes e ar-condicionado. O sistema é antigo. Pesquisadores da Case Western Reserve University desenvolveram a primeira bateria de fluxo de ferro no início dos anos 1980. Mas a ideia permaneceu confinada às prateleiras da academia. Hoje, com o cenário energético avançado, faz mais sentido do que as consolidadas baterias de lítio. A startup ESS é investida por alguns fundos, um deles com envolvimento de Bill Gates. Um bom sinal, não é mesmo?





A TecToy ficou famosa nos anos 1990 por representar a Sega no Brasil. Por muito tempo comercializou consoles como Master System e Mega Drive. Mais recentemente até enveredou para outras áreas, como a de terminais de pagamento. E, agora, volta a investir em videogames no Brasil. Na Gamescom Latam, em São Paulo, no fim de junho, a empresa apresentou o Zeenix. Um console híbrido, que serve para jogar tanto na TV como de maneira portátil. Tem formato de 'Nintendo Switch' e deve chegar ainda este ano ao mercado nacional em duas versões: uma de entrada (Lite) e outra mais robusta (Pro), para jogos que demandam uma máquina mais potente.

4 MILHÕES DE EUROS PARA COMBATER PERCEVEJOS

A Valpas, startup de Helsinque (Finlândia), arrecadou 4 milhões de euros para criar pernas de camas inteligentes para enganar percevejos. O foco da empresa é ajudar hotéis a permanecerem seguros contra infestações desses insetos, que viajam em roupas e bagagens e se espalham e se multiplicam rapidamente. A Valpas desenvolveu pernas de cama inteligentes que, graças ao design do material, atraem e capturam os pequenos intrusos que estão lá dentro. Com um aplicativo da web habilitado para IoT e IA, fornece reconhecimento de imagem em tempo real e alerta os hotéis sobre a chegada potencial de hóspedes indesejados. Desta forma, podem identificar o problema antes que atinja um nível de infestação.

A companhia finlandesa já trabalha com mais de 300 hotéis, incluindo Accor Hotels e The Luxury Collection, em mais de 40 destinos, que vão desde países europeus ao Japão e México.





NASCE UMA STARTUP NO RIO AMAZONAS

Fundada por ribeirinhos, edtech do Amapá reduz inadimplência escolar em até 90% com sua gestão inovadora

Aline ALMEIDA

O Rio Amazonas, considerado o maior do mundo em extensão e largura, além de ajudar a compor a maior biodiversidade do planeta – a Floresta Amazônica – também percorre vários estados do Brasil, como Acre, Amazonas, Roraima, Rondônia, Mato Grosso, Pará e o Amapá. Em meio a uma economia dominada pelas atividades de transporte fluvial, pesca, agricultura, turismo e cultura, nasceu uma startup com tecnologia voltada à educação. A Proesc, empresa de gestão on-line de escolas, tem se destacado por implementar soluções nas instituições de ensino em vários estados do País.

> **“Nosso objetivo é apoiar na parte tecnológica para que os gestores também tomem decisões baseadas em dados”**

FELIPE FERREIRA, CEO DA PROESC

Felipe Ferreira, filho de ribeirinho, CEO e um dos fundadores da empresa, conta que a Proesc foi criada com a missão de otimizar a gestão das escolas para permitir que os professores e gestores tivessem mais tempo para se dedicar à qualidade da educação. A ideia surgiu pela experiência do ribeirinho Lindomar Góes, sócio da Proesc, que, como professor, sentia na pele todas as atividades manuais e burocráticas que tiravam seu tempo de planejar uma aula mais eficiente. Eles começaram no estado do Amapá, uma região que não é muito comum ver o surgimento de inovações e sendo referência nacional. Segundo Ferreira, as escolas não tinham estrutura mínima de internet e redes. “Nós tínhamos que promover a estrutura inicial para que a escola pudesse usar a tecnologia que oferecemos.”

A startup começou com foco na área pública, atendendo as escolas individualmente. Em 2011, o governo do Amapá contratou a empresa para gerenciar toda a rede estadual. Já em 2016 expandiu para o mercado privado. Durante a pandemia de Covid-19, muitos colégios foram obrigados a adotar um novo modelo de ensino. O que abriu portas para a edtech. “As escolas foram obrigadas a passar por uma transformação digital. Antes da pandemia, queriam manter processos manuais e off-line, pré-requisitos que só funcionavam dentro da escola. Depois da pandemia, os gestores perceberam a importância do digital”, afirmou Ferreira.

MÉTRICAS Existem algumas métricas para medir a qualidade da educação, como o IDEB (Índice de Desenvolvimento da Educação Básica), a qual avalia se o ensino de um município ou estado é bom ou não. A Proesc ajuda a administrar essas métricas internamente e em toda a rede atendida pela startup. “Antes, as escolas eram surpreendidas com suas notas, sem saber exatamente o que precisava ser feito para melhorar. Com a Proesc, conseguimos gerenciar esses indicadores, mostrando quais alunos estão com melhor aproveitamento, quais não estão indo tão bem e quais não estão aproveitando as disciplinas, por exemplo”, disse o CEO.

Além disso, os colégios que adotaram o sistema de gestão da Proesc tiveram uma redução de até 90% da inadimplência, conseguiram reduzir o tempo gasto na hora das matrículas, adaptando a inscrição para um processo 100% digital, sendo realizadas em até cinco minutos. Também passaram a automatizar assinatura digital, diminuindo em até cinco vezes o retrabalho, além de contarem com uma plataforma que centraliza informações acessíveis a qualquer hora, com economia de tempo em produção de documentos e relatórios manuais.

Hoje, o foco da Proesc é gerar um movimento transformador na educação, ao promover uma gestão baseada em evidências. Isso permite que gestores e professores tenham um diagnóstico claro para resolver problemas e corrigir o déficit de aprendizagem. “Nosso objetivo é apoiar na parte tecnológica para que os gestores também tomem decisões baseadas em dados”, afirmou Ferreira. A empresa atende mais de 3 mil escolas, tanto públicas quanto privadas, em vários estados. Em 2023, a startup processou R$ 5 bilhões em pagamentos e recebeu seu primeiro aporte financeiro, no valor de R$ 8 milhões. A Proesc foi investida pelo Grupo Square, um ecossistema de soluções para educação. “Recebemos os investimentos com o objetivo de nos tornarmos líderes no mercado e sermos agentes de transformação digital da gestão escolar no Brasil.” A educação agradece. S



EQUIPE ATIVA
Empresa ajuda a administrar Índice de Desenvolvimento da Educação de instituições de ensino que adotam sua gestão

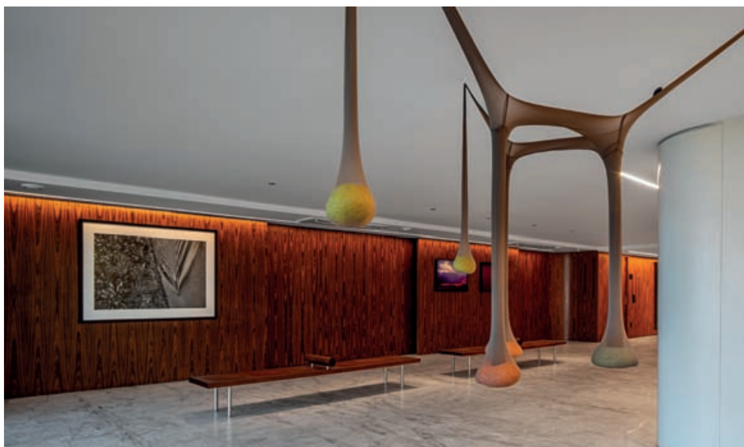
NO LEBLON

METRO QUADRADO MAIS VALIOSO DO PAÍS

Quem entende de mercado imobiliário sabe que a avenida Delfim Moreira, no Rio de Janeiro, é uma das mais exclusivas da cidade, para não dizer do País. No último terreno disponível nessa orla do Leblon, no número 558, a construtora Gafisa acaba de entregar o empreendimento TOM Delfim Moreira. São apenas seis unidades, incluindo a cobertura – todas já vendidas –, com apartamentos que variam de 283 m² a 500 m². Lançado em 2021, é um projeto de destaque por conta de sua localização privilegiada e desafios de arquitetura. É um case de mercado, já que se trata do metro quadrado mais valorizado do País (todas as unidades com o metro quadrado a partir de R$ 100 mil). Também é um dos prédios mais sofisticados já lançados pela construtora, que é voltada para projetos de alto padrão e completa 70 anos este ano. O edifício teve arquitetura desenvolvida pela Gensler, um dos maiores escritórios do mundo, paisagismo assinado pela Sá & Almeida e decoração de Erick Figueira de Mello. Possui varandas em curva e grandes panos de vidros, que garantem a entrada de luz natural. Quem teve cacife para o investimento e comprou a tempo umas das poucas unidades pôde aproveitar as plantas flexíveis. Os projetos da estrutura e das instalações, a concepção dos pilares e prumadas foram realizados nas extremidades do edifício, deixando o meio do apartamento livre para uma customização total. A cobertura duplex, no sexto andar, possui 501,56 m². O empreendimento também tem uma galeria em seu lobby (fotos), com obras de Iole de Freitas, Ernesto Neto, Vik Muniz, Sebastião Salgado, Claudia Andujar, Irmãos Campana e Sônia Gomes – um projeto da Gafisa com a Viva Projects, responsável por levar as obras de arte para dentro de um projeto residencial. A unidade padrão é avaliada em R$ 38 milhões.







 FOTOS: DIVULGAÇÃO





ORGÂNICO ARGENTINO

DE MENDOZA À PATAGÔNIA

A Riccitrelli está localizada em Las Compuertas (1.100 metros acima do nível do mar), em Mendoza, na zona mais alta de Lujan de Cuyo, com vinhas velhas não enxertadas. Lá, na região mais alta e próxima das montanhas, a variação diária de temperatura fica mais pronunciada, com temperatura média no verão, em janeiro, de 28 graus. Também é utilizada a colheita de pequenos produtores que possuem terras no sopé da cordilheira dos Andes, incluindo Gualtallary (na foto), a 1.400 metros de altitude. A vinícola foi fundada em 2009 por Matias Riccitelli, que em 2015 iniciou também o projeto "Old Vines", de revalorização dos vinhedos plantados no final da década de 60 no alto vale do Rio Negro, na Patagônia argentina. O objetivo era produzir vinhos autorais, de classe mundial, que valorizassem os terroirs do país. Por isso ele foi escolhido "melhor enólogo do ano" pela revista *Wine Enthusiast* (em 2012) e pelo guia *Descorchados* (2021). O jeito aventureiro do dono é refletido nos rótulos: alegres de criativos. A gama de uvas utilizadas é ampla: desde as tradicionais Malbec, Cabernet Sauvignon e Chardonnay até variedades menos comuns como Torrontés e Semillon. Os vinhos, todos com manejo orgânico, são produzidos adotando práticas sustentáveis, respeitando o meio ambiente e promovendo a biodiversidade. Um dos rótulos de destaque é o Riccitelli and Father 2021, que homenageia o pai do fundador (seu mentor) e utiliza vinhas de Malbec plantadas em 1927, complementadas por uvas Cabernet Franc, em um processo artesanal. Essa garrafa sai por R$ 799,90.

LUXO OLÍMPICO

OMEGA SE INSPIRA EM RECORDISTA

Nas vésperas da Olimpíada de Paris, a fabricante suíça acaba de lançar o Omega Seamaster Aqua Terra, inspirado em Armand Duplantis, uma das estrelas da competição e atual campeão olímpico e mundial em salto com vara. E o momento é propício. O sueco quebrou no dia 20 de abril o recorde mundial pela 8ª vez na carreira. O relógio tem pulseira feita de borracha azul com costura em amarelo e elos centrais polidos que complementam as superfícies escovadas da caixa, em aço inoxidável. No mostrador, a superfície azul recebeu um acabamento opalino com listras horizontais. O relógio é ainda equipado com um calibre Co-Axial Master Chronometer, que garante precisão e desempenho, segundo a marca. O preço sugerido é R$ 36.000.



DESIGN PREMIADO

CADEIRA SUSTENTÁVEL

A fabricante de mobiliário Herman Miller, conhecida pelo design ousado e que faz parte do coletivo de marcas Millerknoll, acaba de receber o prêmio Red Dot: Best of the Best pela cadeira Fuld Nesting. Projetada por Stefan Diez, ela ganhou essa distinção no Fulton Market Design Days (EUA). Trata-se do maior prêmio da competição na categoria cadeiras de escritório, após seleção de 40 especialistas internacionais. Os designs são pontuados com base em quatro qualidades: função, sedução, facilidade de uso e responsabilidade. A Fuld é a primeira incursão da marca em cadeiras de encaixe. O compromisso com o meio ambiente determinou o design, que possui uma construção minimalista em que o encosto, os braços e as pernas do encosto são uma peça contínua. Por isso também a cadeira é composta por apenas dois materiais. Cada uma sai por R$ 5 mil.





Com fabricação brasileira e mercado mundial, dois iates de gigantes ganham a costa do País para atender quem quer unir a paz do mar, sem perder o conforto e o estilo

Paula CRISTINA

LUXO EM ALTO MAR

Se tem algo que nos une enquanto espécie é a vontade de navegar. Desde os primórdios da construção humana, o ato de se lançar em águas para se mover é frequente. O registro mais antigo, datado entre 40 mil e 60 mil anos atrás, já indica tal vocação. Conforme a humanidade mudou, o estilo para estar sobre as águas também tornou-se mais elaborado. Uma destas transformações foi unir luxo, estilo e experiência para uma vivência em alto mar. Para atender esta demanda, dois novos iates de luxo atracaram no Brasil. Ideal para passar um tempo com os amigos, se conectar com a natureza ou esvaziar a mente, os espaços foram pensados para os que entendem que navegar é preciso, mas não querem perder o conforto no processo.

O lançamento mundial do Okean 80, que aconteceu no dia 7 de julho, dá ao Brasil gabarito para também fornecer iniciativas de alto luxo. Com área de convivência de mais 120 m², o iate é resultado das aspirações do empresário Nercio Fernandes, apaixonado pelo mundo das águas, em conjunto com o designer italiano, Paolo Ferragni. Segundo Roberto Paião, CEO do Grupo Okean, apesar de seus iates terem ampla aceitação nos Estados Unidos e Europa, e de 70% dos barcos fabricados no estaleiro no Brasil serem exportados, uma mudança recente tem feito o grupo olhar com mais atenção o potencial brasileiro. “Nos últimos 2 anos, temos percebido um aumento significativo de consumidores brasileiros. O ano passado e este ano realmente nos surpreenderam, e isso demonstra que o Brasil está cada vez mais desenvolvido para a náutica”, disse à DINHEIRO.



Segundo ele, a demanda indica a preferência por iates cada vez maiores, mais confortáveis, com design diferenciados e repletos de tecnologia. "O nosso público é 100% formado por pessoas que buscam descanso, privacidade e que gostam do lazer sobre as águas e contato com a natureza com alto conforto." Ao todo são três suítes e, nesta primeira unidade, os móveis são assinados pela Artefacto e desenvolvidos para que o usuário viva a versatilidade do espaço. No interior, o iate tem cabines amplas, especialmente a master, do proprietário, que possui banheiro duplo.

A embarcação possui ainda acabamentos em teka e pedras nobres em todos os ambientes, além de tecidos e revestimentos de alto padrão. "Outro diferencial foi colocar o posto de comando central, que foi transportado para o deck superior, no *flybridge*", com isso, diz o CEO, o ambiente fica mais amplo e, fechado com portas de vidros, cria um espaço privativo dedicado ao comandante. "Por este motivo, o convés da Okean 80 se transformou em área exclusiva de convivência e, certamente, a mais ampla da categoria de 80 pés."

GIGANTE NA ÁREA A maior fabricante de iates do mundo, a italiana Azimut Yachts, também está pronta para oferecer novidades aos brasileiros. Com um megaiate de luxo com 350 m² de área, cinco suítes, superestrutura em fibra de carbono e design europeu, o modelo, que ganhou o nome de 27 Metri, também é produzido no Brasil, na filial em Itajaí, único parque fabril da marca fora da Itália. Apenas no que se refere à produção nacional, já foram vendidas 14 unidades deste modelo, sendo que duas estão em produção. "A 27 Metri é o maior barco produzido na nossa unidade no Brasil e tem alta aceitação pelos consumidores brasileiros", disse o CEO da Azimut Yachts Brasil, Francesco Caputo.

Segundo ele, os ambientes trazem a assinatura de um dos mais renomados arquitetos náuticos do mundo, o italiano Achille Salvagni, proporcionando espaços luxuosos, versáteis e funcionais, além de mobiliário exclusivo, pedras e revestimentos nobres. "Um megaiate repleto de vidros recortados e que cobrem tanto o deck principal quanto o inferior e que demonstra a alta engenharia aplicada para a implementação de materiais nessa estrutura", disse. Segundo ele, a aplicação da fibra de carbono pura na superestrutura é algo que apenas este modelo carrega, " modelagem perfeita e um aspecto sofisticado, esportivo e agressivo, incomum para um barco destas dimensões", afirmou. Há quatro anos produzindo o 27 Metri no Brasil o iate é o queridinho de artistas, atletas e personalidades mundo afora. "Destaque ao mercado norte-americano, europeu e aos Emirados Árabes".

Para apresentar as novidades aos consumidores brasileiros, as duas marcas participaram do Itajaí Boat Show entre os dias 4 e 7 de julho. Uma oportunidade e tanto aos que leram Pessoa e entenderam que navegar é preciso, e que viver, diante de todo esse luxo, também é possível. S



ESPAÇO E NAVEGABILIDADE
Mega iate Metri 27 (acima) tem 350 m² de área, cinco suítes, superestrutura em fibra de carbono e design europeu





CONFORTO E VELOCIDADE
Okean 80 tem 120 m², alta tecnologia para navegação e cabine privativa para o comandante

POR PAULA CRISTINA

NOVA TRIBUTAÇÃO?

FII E FIAGRO NA MIRA DAS TAXAS



Os únicos fundos de investimentos que passaram incólumes das novas regras do mercado financeiro promovidas pelo governo Lula, o FII e Fiagro podem estar na berlinda. Fontes ligadas ao ministério do Planejamento confirmaram à DINHEIRO que há estudos sobre implementar algum nível de tributação nos fundos, como forma de fortalecer a arrecadação do governo Lula. A ação se daria para repor os recursos abdicados com a desoneração da folha. A incidência, o valor e a expectativa de envio ao Congresso, no entanto, seguem incertas.

Até agora, o governo estaria conversando sobre a viabilidade do plano e, segundo a fonte, uma ideia seria incluir o imposto em um dos projetos de lei complementares de regulamentação da Reforma Tributária (PLP 68/2024). Nesse caso, o IR no dividendo distribuído para pessoa física seria mantido, e a taxas aplicadas nas receitas desses fundos. Depois do assunto começar a circular no Congresso, o deputado Reginaldo Lopes, da base governista, afirmou que tal discussão não passou pelo grupo de trabalho da Reforma Tributária na Câmara, o que não impede, na prática, de o governo pensar em outras formas de avançar com o assunto.

R$

4,3 bilhões Foi o total retirado pelos estrangeiros da Bolsa no mês de junho. O resultado foi o pior para o período desde 2018. No ano, o capital externo está negativo em R$ 40,122 bilhões, o pior desempenho desde 2020, quando havia reflexos da pandemia, que levaram a uma saída de R$ 76,504 bilhões em seis meses.

R$

1 bilhão Em dividendos e juros sobre capital próprio (JCP) devem ser distribuídos por empresas listadas na Bolsa brasileira em julho. A maior cifra virá da Alupar, que deve pagar pouco mais de R$ 230 milhões ainda este mês. A TIM, o Itaú, Bradesco e Aura Minerals são alguns dos destaques da agenda.

TERMÔMETRO

PEQUENAS INDÚSTRIAS EM ALERTA

O mau humor que parece ter dominado o mercado financeiro também tem aparecido entre as indústrias, em especial as de menor porte. Segundo dados do Simpi, sindicato que representa as pequenas e micro do Estado de São Paulo, houve uma sensação de piora na macroeconomia no final do primeiro semestre, levando o indicador, que varia de 0 a 200 pontos, de 98 para 93 pontos. Pelas métricas, sendo zero o pessimismo absoluto e 200 o otimismo absoluto, números inferiores a 100 indicam uma visão mais negativa dos empresários.

Segundo Joseph Couri, Presidente do Simpi, a incerteza indicada pelos empresários está relacionada aos ruídos que o governo federal tem causado e os reflexos disso com o fim do ciclo de



cortes da Selic. "A taxa de juros afeta acesso ao crédito, eleva o nível de inadimplência, restringe o mercado produtivo, afetando também a empregabilidade, além de instrumentalizar a política contracionista", disse. Se a política monetária parece problemática, a política econômica requer igual atenção. Dos aumentos de taxas, revisão de subsídios, até a polarização que as eleições municipais devem trazer, a mensagem dos empresários tem sido esperar para ver. Esse movimento, explica Couri, resulta em um ambiente de negócio desfavorável e que impede o Brasil de atingir o crescimento potencial para 2024.

 FOTOS: FREEPIK

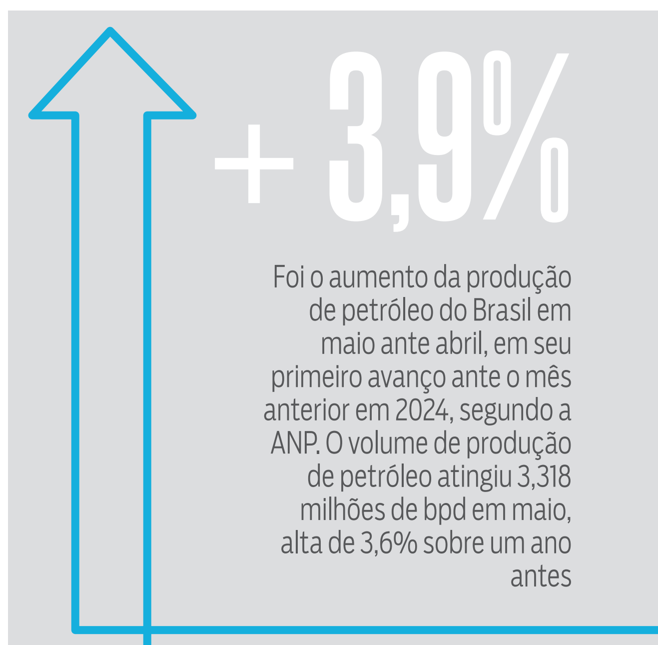




COMO A ECONOMIA DOS EUA E O MERCADO DE TRABALHO ESTÃO FORTES, TEMOS A CAPACIDADE DE ESPERAR A QUEDA DA INFLAÇÃO E FAZER A REDUÇÃO DOS CORTES CORRETAMENTE



JEROME POWELL,
presidente do FED



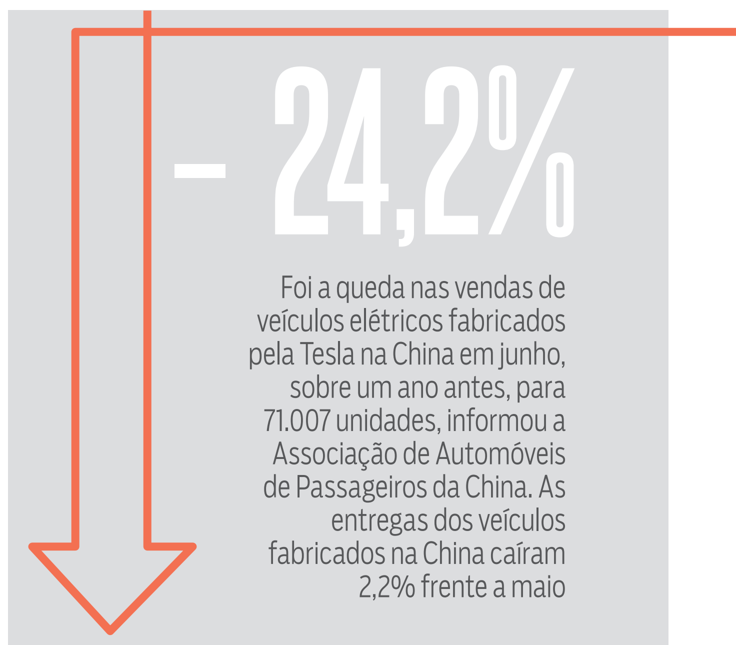
Foi o aumento da produção de petróleo do Brasil em maio ante abril, em seu primeiro avanço ante o mês anterior em 2024, segundo a ANP. O volume de produção de petróleo atingiu 3,318 milhões de bpd em maio, alta de 3,6% sobre um ano antes

R$

1 trilhão Foi o volume de recursos financeiros que o governo federal transferiu para cidadãos no ano passado, em benefícios como aposentadorias, bolsa família e bolsistas do meio acadêmico, segundo dados do portal ComunicaBR. Para as prefeituras e governos estaduais, o montante enviado em 2023 foi de R$ 674 bilhões.

US$

8,5 trilhões É a previsão de movimento do varejo virtual até 2030, segundo o estudo Tendências de Compradores Online 2024, da DHL. O resultado é 12 vezes maior que o estimado para 2024, e se fortalece à medida que as empresas ganham mercados internacionais e elevam a velocidade das entregas.



Foi a queda nas vendas de veículos elétricos fabricados pela Tesla na China em junho, sobre um ano antes, para 71.007 unidades, informou a Associação de Automóveis de Passageiros da China. As entregas dos veículos fabricados na China caíram 2,2% frente a maio



O bitcoin foi um dos ativos com melhor desempenho no primeiro semestre de 2024, com alta de 43,7% frente ao dólar, e 62,4% ao real até o último dia de junho. André Franco, head de Research do MB, explica que isso é resultado dos lançamentos de ETFs da cripto nos Estados Unidos e avanços regulatórios, o que mostra o amadurecimento do setor e maior adoção do BTC por parte de investidores de varejo. "Eu vejo esse encerramento do semestre como um marco: o bitcoin, mais uma vez, se destacou como um dos melhores ativos", disse. Embora existam anos ruins para o ativo, conhecidos como 'inverno cripto', Franco entende que os períodos positivos tendem a prevalecer.

FOTO: AFP/ YUKIHIRO TANAKA

ARTIGO



POR **VITORIA SADDI***

ESTADOS UNIDOS: DESINFLAÇÃO E *SOFT LANDING*

A queda da inflação ocorre sem que os dados de emprego mostrem deterioração, contrariamente à versão tradicional da curva de Phillips

A curva de juros nos EUA vem apresentando uma inversão entre a ponta curta e a ponta longa. Tomando-se os títulos de 10 e 2 anos, existe um spread negativo, ou seja, a taxa de 2 anos supera a taxa de 10 anos em 0,495 ponto. Este comportamento não é natural pois, em tese, títulos mais longos oferecem riscos maiores e deveriam pagar mais. Este tipo de situação ocorre em alguns momentos da história e é visto como um prenúncio de recessão. Na medida em que a taxa longa se retrai, o entendimento é que ela reflete expectativas de queda de inflação e do nível de atividade, o que levaria o Fed a praticar juros reais mais baixos. De fato, o mercado fica ansioso a cada divulgação de dados de inflação, nível de atividade e mercado de trabalho, buscando evidências de uma deterioração do quadro que desse ao Fed confiança de iniciar um ciclo de cortes na Fed Fund Rate, sua taxa básica. O meu objetivo é investigar se, para trazer a inflação à meta, um *hard landing* é de fato inevitável. Minha opinião é que arelação entre desemprego e inflação, expressa na curva de Phillips, deve ter se enfraquecido, e houve um aumento da inclinação dela no curto prazo.

Há duas razões para o enfraquecimento da relação inversa entre desemprego e inflação. O primeiro fator é relacionado à credibilidade. Quanto maior é a confiança das pessoas na sua autoridade monetária, menor é a necessidade dela em subir juros para induzir um desaquecimento econômico que levaria a aumento no desemprego e queda de PIB. Em outras palavras, quanto maior a credibilidade do Fed, menor a necessidade de um *hard landing* para a estabilização dos preços, ou seja, a curva de Phillips de curto prazo pode estar se tornando mais inclinada (vertical). A meu ver, a credibilidade do Fed sempre foi bastante elevada e nunca foi perdida ao longo do tempo. A diferença e novidade da história atual, e o segundo fator, é ligada à Inteligência Artificial (IA). Neste sentido, pode estar havendo um aumento da produtividade advindo da IA, deslocando para cima a função de produção agregada da economia americana. Possivelmente, mitigando os impactos de curto prazo de contenção da demanda agregada.

> “O ATUAL CENÁRIO INDICA UM *SOFT LANDING* DA ECONOMIA AMERICANA, COM A REDUÇÃO DA INFLAÇÃO OCORRENDO SEM PROVOCAR UMA RECESSÃO”

Após ter se equivocado na pandemia sobre as causas da alta da inflação no período, atribuindo a alta dos preços a choques de oferta – portanto transitórias – e que não exigiam um aperto monetário, o Fed reviu sua posição e, entre março de 2022 e maio de 2023, elevou a taxa básica em 5 p.p., demonstrando um alto comprometimento com o recuo da inflação, apesar da política fiscal superexpansionista do governo Biden. Esta situação é inédita até para o Fed. Os dois índices de inflação mais importantes daquele país, o CPI e o PCE, vêm mostrando uma desinflação persistente, tendo suas medidas de núcleo em 12 meses acumulado altas de 3,4% e 2,6%, respectivamente, no último mês de maio. O mercado de trabalho continua aquecido, bem como o nível de atividade.

O resultado do Non Farm Payrolls (NFP) de maio, substancialmente superior ao previsto, sinaliza uma aceleração mais acentuada na criação de empregos, refletindo um aquecimento robusto da economia. Ao analisar a relação entre os dados do (NFP) e da inflação nos Estados Unidos ao longo dos últimos 12 meses, notamos algo interessante. Enquanto o NFP tem se mostrado uma série estacionária com média em torno de 237.000, a taxa de inflação registra uma queda gradual e contínua ao longo dos meses. Esse cenário indica um *soft landing* da economia americana, com a redução da inflação ocorrendo sem provocar uma recessão e seus efeitos negativos. A questão que fica é quando o Fed se sentirá confiante para iniciar os cortes, ainda que o lado real da economia não se deteriore. Este será o momento de posições prefixadas longas nos EUA. 

**VITORIA SADDI é estrategista da SM Futures. Dirigiu a mesa de derivativos do JP Morgan e foi economista-chefe do Roubini Global Economics, Citibank, Salomon Brothers e Queluz Asset, em Londres, Nova York e São Paulo. Também foi professora na California State University, na University of Southern California e no Insper. É PhD em economia pela University of Southern California.*